元気な企業づくりに経営革新！

経営革新計画事例集

平成２２年１２月

茨城県商工労働部中小企業課

目　　次

経営革新計画承認制度とは‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥　１

【特別企画】

計画終了企業に聞く、計画成功の秘訣

株式会社アクツ‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥　２

株式会社エジソン‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥　５

新熱工業株式会社‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥　８

株式会社東和電子‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥１１

【個別事例紹介】

建設業

エイ・ワン株式会社‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥　１４
（承認類型③）

有限会社新栄建設‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥　１５
（承認類型③）

瀬谷設備‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥　１６
（承認類型①）

有限会社田村造園‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥　１７
（承認類型④）

中沢機工株式会社‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥　１８
（承認類型①）

有限会社ユニテック‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥　１９
（承認類型①、②）

有限会社吉田建築計画事務所‥‥‥‥‥‥‥‥　２０
（承認類型④）

製造業

大塚電機株式会社‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥　２１
（承認類型①，③）

株式会社小沢食品‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥　２２
（承認類型①、③）

駒村清明堂‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥　２３
（承認類型①）

コモリ食品‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥　２４
（承認類型①）

有限会社筑波ハム‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥　２５
（承認類型③）

株式会社金山製作所‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥　２６
（承認類型①）

運輸業

常北運輸株式会社‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥　２７
（承認類型④）

吉田運送有限会社‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥　２８
（承認類型②、④）

情報通信業

株式会社池田情報設計事務所‥‥‥‥‥‥‥‥‥　２９
（承認類型②）

株式会社東日本技術研究所‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥　３０
（承認類型②）

卸売・小売業

株式会社阿波屋‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥　３１
（承認類型③）

株式会社くらぜん‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥　３２
（承認類型①）

有限会社好文堂‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥　３３
（承認類型①）

有限会社テコ‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥　３４
（承認類型③）

有限会社ＢＩＧＦＡＣＥ‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥　３５
（承認類型③）

株式会社ヘルスコート・クリーン‥‥‥　３６
（承認類型①）

マルヰガスひたちなか株式会社‥‥‥‥　３７
（承認類型③、④）

株式会社丸三老舗‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥　３８
（承認類型①、③）

サービス業

アサヒヤ‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥‥　３９
（承認類型③）

株式会社白い雲パブリケーションズ‥‥　４０
（承認類型④）

有限会社ﾋﾟｰﾊﾋﾟｨ･ｴﾝﾀｰﾌﾟﾗｲｽﾞ‥‥‥‥‥‥　４１
（承認類型①、②）

承認類型①新商品の開発又は生産　　③商品の新たな生産又は販売の方式の導入
②新役務の開発又は提供　　④役務の新たな提供の方式の導入その他の新たな事業活動

この事例集は、積極的に経営革新計画に取り組んでいる企業の事例を紹介することにより、今後、経営革新計画に取り組まれる企業の皆様の参考にしていただくことを目的として作成したものです。事例集をご活用いただき、自社の経営革新に取り組んでいただければ幸いです。

経営革新計画承認制度とは

「新商品の開発に取り組みたい」「新サービスの提供を考えている」「新たな生産、販売方式の導入を考えている」・・・など、新たな取組を行い、経営の向上を図ることが、経営革新です。

経営革新計画承認制度は，中小企業の新たな事業活動の促進に関する法律に基づき、経営革新に取り組む中小企業者を支援する制度です。

経営革新の流れ（例）

自社の現状を把握……競合店が出店。売上が減少している。

⇩

経営課題の抽出……他店の商品や売り方との差別化が図られていない。

⇩

対応策の検討……宅配を始める。個性的な店舗作り。

（どのように、自社の経営を革新するか）

⇩

具体的な戦略作り……顧客のメリットは、△△である。○○地区と□□地区に売り込む。△△をセールスポイントに○名で、□□の宅配サービスを開始する。売上目標は、□□個で○○千円。

⇩

経営革新計画書作成

○計画期間３年～５年

○新たな事業活動に挑戦し、

○付加価値額（営業利益＋人件費＋減価償却費）が年平均 3％伸びること及び経常利益が年平均１％伸びることを目指す。

⇩

県への申請

⇩

計画の承認 ⇐

支援策

・県制度融資（新事業促進融資）
・政府系金融機関による低利融資
・税の優遇措置　等

※支援策を利用するには、経営革新計画の承認とは別に、各支援機関による計画承認とは異なる観点から審査を受ける必要があります。計画策定の段階で、それぞれの支援機関に利用の条件（資金調達のための担保、保証人）等を確認し、より実現可能性の高い計画を策定してください。

⇩

計画の実施……宅配サービスを開始。

⇩

実施結果の分析……予想より、○○の商品が売れなかった。□□が原因と思われる。

⇩

計画の修正……△△を修正すれば、うまくいくのではないか。

⇩

修正した計画で再度実施……改良版宅配サービスを開始。

【特別企画】経営革新計画終了企業に聞く、計画成功の秘訣！

経営革新計画を終了し顕著な成果を上げられた企業の方々へのインタビューにより、計画成功の秘訣など貴重なお話をお聞きいたしました。

株式会社アクツ　　取締役　阿久津　忠文　氏

承 認 日	平成 17 年 12 月 28 日
計画期間	平成 17 年 4 月～平成 22 年 3 月
所 在 地	茨城県古河市恩名 2247-1
電話番号	0280-78-2111
資 本 金	10,000 千円
従業員数	22 名（平成 22 年 10 月現在）

昭和 59 年設立の同社は、古河市において養鶏・養豚用配合飼料の販売などを手がけている。元々は、鶏卵の集荷業から始まり、養鶏業、さらには養豚用飼料の販売と時代の流れとともに業態を変化させてきた。また、取引農場への『お役立ち』を経営方針として、単なる飼料販売にとどまらず、飼料の配合や作業工程を考えた器具や家畜舎のレイアウトなど、農場運営の近代化の支援も行っている。

現在では、県内一円に加えて、埼玉・千葉・栃木など近県の約３００ヶ所の農場と取引を行っている。

○　経営革新に取り組もうと思ったきっかけは？

当時畜産業においては、ＢＳＥや後継者不足による畜産農家の高齢化、牛肉の自由化などの様々な問題が発生し、業界全体が下降気味でありましたので、当社としても当然危機感は持っていましたが、今後の会社の方針については、漠然としており、決めかねていました。

そのよう中、当社取引先で農場を営んでいる老夫婦の怪我がきっかけで、私が無償で農場を手伝ったことがあり、そのときに、老夫婦から非常に喜んでもらい、また、有料でいいから是非やってもらえないかという声をいただきました。このときに、こういった農場サポートを行うことで、お客様の信頼を得ることができるのではないか、また、農場に入ることで生のお客様のニーズを把握できるのではないかと思い、事業

化を検討することにしました。
　ちょうどそのころ、古河商工会議所が開催する「経営革新塾」に参加し、計６回の講義をとおして、経営革新計画の策定に至りました。この塾において、今の自分の会社の現状や問題点を把握することができ、事業計画策定の重要性を知ることができて、非常によかったと思っております。

○　経営革新計画の内容や目標は？

　繁忙期や冠婚葬祭時など、短期的に人手が必要な畜産農家を対象としまして、当社の社員を派遣する畜産サポートサービスと、これまで当社が培ってきた技術ノウハウを活かして、取引先である畜産農家の経営の効率化や生産性の向上を支援する畜産経営コンサルティング事業を開始し、畜産農家の経営の向上を図ることで、当社のファン（固定客）を増やしていくことを目指しました。

○　計画の具体的な成果や効果は？

　現在、コンサルタント事業は４人体制、畜産サポートサービスは８名体制で行っております。
　コンサルティングの内容については、飼育方法の改善や飼料の配合や作業工程の改善などの技術的なアドバイスはもちこんのこと、お客様に経営者意識を持ってもらえるように、農場の経営がどうなっているか、どこに問題があるのかを「見える化」するため、現状の経営状況の数値分析支援を行うなど、これまでの業界では当たり前に行われていたどんぶり勘定型の経営からの脱却のためのアドバイスを行っております。このサービスは、利用したお客様から横のつながりで、口コミで宣伝していただいており、対応しきれない状況です。
　また、畜産サポートサービスについても、予想以上に需要があり、こちらも追いつかない状態です。
　これらサービスを行ったことにより、計画策定当初に比べて、固定のお客様が約３割も増加いたしました。この効果は、数字上にも現れており、計画当初から比べると、付加価値額が約１８％、経常利益についても大幅に増加しております。

○　計画の成功要因は？

　計画は作っただけでは何の意味もないので、毎年計画を見直しております。計画が自己満足で終わらないよう、お客様からのお声などを頂戴しながら、計画を見直してきたことが、成功の要因だと考えております。
　また、サービスを行う際にも、感染病予防のため、農場に伺う際は、シャワーイン、シャワーアウトを徹底して行うなど、お客様へのこまやかな気配りを行っていることも、お客様から信頼を得ている要因のひとつであると思います。

○　現状の課題と今後の展望は？

　今現時点でやっていることは、まだ１００点だとは思っておりません。１０段階で言えば、まだ１段階だと思っております。
　畜産業界は今後も右肩上がりでは推移しないと思われますが、幸い、茨城県は、神栖・鹿島地域に国内最大の飼料コンビナートがあり、飼料の物流コストが安いし、大消費地が近いなど、他地域と比べて儲かる畜産が可能な地域であると思っております。まだまだできる地域であるので、当社のサービスを通じて、生産者および畜産業界を盛り立てていきたいと考えています。

○　これから経営革新に取り組む企業へアドバイスを！

　今自分がおかれている立場を理解するためには、絶対計画が必要だと思います。現在、なぜ利益が上がっているのか、下がっているのかなどの原因を把握し、５年後、１０年後の会社のあり方を考えることで、今やるべきことが明確なるので、経営革新計画を作ることをぜひお薦めしたいです。実際、取引先にも、当社の経営革新計画をお見せするなど、事業計画作成の重要性を説明させてもらっています。

株式会社エジソン　代表取締役　須永　裕毅　氏

承 認 日	平成 16 年 6 月 22 日
計画期間	平成 16 年 5 月～平成 19 年 4 月
所 在 地	茨城県つくば市吾妻４－１９－１０
電話番号	０２９－８６３－７２１５
資 本 金	50,000 千円
従業員数	74 名（平成 22 年 10 月現在）
Ｕ Ｒ Ｌ	http://www.e-mall.co.jp/index.html

須永社長は当初父親の会社に勤めていたが、28 歳で独立。関城町（現筑西市）に会社を立ち上げて電気工事や家電小売の事業を開始した。平成 6 年に法人化。パソコンの時代が到来し、パソコン教室や会計ソフト販売も手掛けるようになった。その後、システムインテグレーター事業への転換を図り、ソフトの自社開発に取り組み始める。

そんな中、計量器のデータ処理の仕事を受注した流れで、廃棄物の取り扱いに触れる機会を得て、廃棄物を搭載したトラックの重量を測り、データ処理を行う計量システムを生み出した。そのようなシステムはまだあまり開発されておらず、大手も進出していなかったこともあり、次第に廃棄物のＩＴ管理に特化していくとことなる。

○　経営革新に取り組もうと思ったきっかけは？

もともとは、経営革新を取ると融資が受けやすくなると聞いたためです。

平成 15 年に、国が不法投棄対策を進める方針を打ち出しましたので、今後ますます不法投棄防止のための規制・監視が強化され、廃棄物管理のシステム需要は増えるだろうと見込んでいました。

廃棄物管理ソフトは開発していましたが、廃棄物処理やその管理という産業自体が社会的にまだ認知されていませんでした。新しい産業なので、事業展開のためにどのような IT が必要なのか処理業者も分からず、当社としてもシステム開発は手探りの状態でした。

システムの仕事は業務系、制御通信系、WEB 系と専門特化していることが一般的です。しかし、業界が整備されるにつれさまざまな需要が出てきましたから、それならばこの業界の IT については全ての分野を網羅しましょうということで、商品群を揃えて一貫したサービスを提供することにしました。

しかしながら、全ての系統をカバーしていくためには、当然多額の研究開発費用や人材の確保が必要になります。システム開発は、相手先のニーズを受けてから開発に着手しますので、どうしても先行開発になりますし、人材確保についても、ものづくりであれば保有している技術や製作の過程は見えやすいですが、システム開発においては非常

に見えにくいため、製品開発に関する技術者の育成には、一番コストがかかります。

これら資金の調達のためにも、経営革新への取組みが必要でした。当時はまだ不動産も信用もなく、金融機関からまとまったお金を借りるのは大変でしたので、経営革新を取って融資を受けられたのは非常にありがたかったです。

○　経営革新計画の内容や目標は？

産業廃棄物管理システムは既に開発していました。過去に、青森県と岩手県の県境で大規模な産業廃棄物の不法投棄が発生したことがあり、その再発を防ぐため、岩手県で産業廃棄物の追跡管理システムの実証試験を行うことになりました。プロポーザルにより当社が受注に至りましたが、完成度を高めてより実用的な商品に仕上げようと思いました。

経営革新で計画したのは、GPS を用いた産業廃棄物収集運搬トラックの運行管理システムです。GPS によりリアルタイムで車両の位置情報を把握することが可能で、決められたルートを走行しているかとか、どこでどれだけ停車しているとか、自動管理することができるシステムです。

○　計画の具体的な成果や効果は？

計画を進める中で、大手ゼネコンと仕事ができることになりました。当時、大手ゼネコンにとっても土壌汚染対応は課題でして、汚染土壌をきちんと浄化しましたというトレースを行う必要があります。当社で、携帯電話を使った廃棄物運搬トラック管理システムを開発しましたので、それを大手ゼネコンにも評価していただきました。

計画は順調に進み、結果としては、計画申請時に想定した以上の売上高を実現することが出来ましたし、付加価値額の目標伸び率も達成しました。

また、上記の成功を踏まえて、それまでの処理事業者向けのシステムから、排出事業者向けのシステム開発にも取り組み始めました。廃棄物を排出した企業は、最終的にきれいになるまで管理する義務と責任を有しています。ただ、複雑な法律を把握して適性に管理することは、一担当者では困難ですし、適正な処理を行う業者に委託しなければ、企業イメージを損ねることになります。そこで、廃棄物を出す側の企業を支援するシステムとして、「GENESYS」を開発しました。これは、電子マニフェストを中心としたシステムで、廃棄物排出から中間処理、最終処分またはリサイクルに至る全プロセルの情報をリアルタイムで収集・更新できるものです。現在、大手食品会社にも導入してもらっています。どんな企業でも廃棄物を出しますので、さまざまな業種で活用していただける可能性があります。

○　計画の成功要因は？

大手ゼネコンと関わりが持てたことは大きかったです。普通、直接仕事をもらうことはなかなかできませんが、廃棄物管理システムに特化していたことと、システムが時代にマッチしたことで注目してもらえたのだと思います。

また、つくば市内に進出したことも発展できた要因だと考えています。つくばエクスプレスが開通し、東京が商圏になりましたので。進出した時は、つくば研究支援センターに入居しました。当初、敷居が高いと感じていたのですが、思い切って照会してみたところ、安い賃料で入居できることになりました。

また、大手企業が進出しづらいニッチな分野だったことも挙げられます。産業廃棄物は新しい分野でしたし、なんとなく危険というイメージもあり、大手企業は参入してきませんでした。最近は上場企業も進出していますが、いち早くノウハウを構築できたことは強みだと言えます。

○　現状の課題と今後の展望は？

自分が新しいことに取り組むために、既存事業を任せられる管理体制の構築が課題です。自分がいなくても、ある程度組織が回るような体制を築くために、現在、組織の可視化に取り組んでいます。管理体制ができれば、売上をもっと伸ばせると思っていますので、今後は売上１０億、経常利益１億を目指したいです。

展望としては、廃棄物から環境全般に携わっていきたいです。例えば、バイオマス発電に用いる木屑の適正管理ができないかという話をいただくなど、廃棄物処理の管理に携わっていると環境全般に話が広がることが多いものですから、廃棄物から環境全般に面的な展開をしていきたいと考えています。

○　これから経営革新に取り組む企業へアドバイスを！

最初の一歩を踏み出せるかどうかです。関城町（現筑西市）で創業した小さな企業がつくばに進出して、一部上場企業と取引することになるとは当時全く考えてもいなかったです。できるとも思っていませんでした。でも一歩足を踏み出してみると、チャンスを見つけて前に進もうとする企業を、社会は受け止めてくれることが分かりました。

また、新しいことを行うためには、経営者自ら現場に出て率先して引っ張っていくことが必要だと思います。そんなことまで社長がやるの？と思われることもありますが、そうでないと社内が変わらないと思います。

新熱工業株式会社 代表取締役　大谷　直子　氏

経営革新承認日平成 19 年 9 月 13 日
計画期間　　平成 18 年 10 月～平成 21 年 9 月
所 在 地　　茨城県ひたちなか市山崎１４１－５
電話番号　　０２９－２６４－２７７２
資 本 金　　30，000 千円
従業員数　　65 名（平成 21 年 9 月現在）
Ｕ Ｒ Ｌ　　http://www.shinnetsu.co.jp/

同社は、先代の社長が昭和 52 年に設立して以来、各種工業用ヒーターの設計、製造、販売を行っている。顧客の要求に対応した種々のヒーターの開発により、技術提案型の企業として評価され、平成 19 年には中小企業庁より「元気な中小企業モノ作り 300 社」に選定された。同年、経営革新計画を申請した。当時、大谷氏は、社長という立場ではなかったが、社内の中心的な立場として経営革新計画を取りまとめた。その後、平成 21 年 10 月に 30 代の若さで代表取締役に就任し、以降、同社の優れた技術を活かした新たな製品開発を進めている。

○　経営革新に取り組もうと思ったきっかけ、経営革新計画の内容・目標は？

当社の新商品として平形ヒーターを開発し、製品化も終了していましたが、なかなか販路が確保できない時期がありました。それでも市場開拓に力を注いだ結果、平成 19 年に厨房機器メーカーから、コンビニエンスストア向けのフライヤー用に平形ヒーターを導入したいとの話をいただき、量産が決まりました。

平形ヒーターのメリットはいろいろありますが、例をあげれば、一般にフライヤーの油槽は丸型ヒーター３本を１組で使用するところ（三相電源を使うため）、平形ヒーターであれば内部に３本の発熱線が組み込まれている構造であるため、ヒーター１本で対応可能であり、場所を取らず、油槽を有効に使うことができます。また、丸型ヒーターは３本１組であるため、ヒーターを３本まとめるための金具を取り付ける必要があり、そのサポート部に油カスなどの汚れがつくなど、清掃に手間がかかります。平型ヒーターであれば、1 本でこのまま油槽に入れられますので金具が不要で掃除が楽です。このようなメリットを評価していただきました。

しかし、平形ヒーターは顧客のオーダーに応じて様々な仕様を製造する受注生産品であり、独特な製法でもあるため、それまでは大量生産することができませんでした。量産に向けて体制を整える必要が生じたため、設備投資を中心とした生産体制の構築に取り組むこととし、経営革新計画を策定しました。

（平形ヒーター）

◯計画の具体的な取り組み・成果・効果は？

当社としては非常に大きなプロジェクトでした。各種の設備を導入して機械の生産能力を高めるとともに、全部署で話し合い、目標を立てて、社員一丸となってプロジェクトに取り組む体制を築き、大量生産に向けて準備しました。その結果、無事お客様の要求納期に遅れることなく、大量の受注に対応することが出来ました。それまでは月に数百台しか生産できませんでしたので、飛躍的な成長と言えます。

現在、コンビニエンスストアのフライヤー用平形ヒーターの市場シェアは、当社が１００％に近い状態です。顧客の要求に応じた製品を大量生産する体制を構築できたおかげで、これだけの市場を獲得することができたと思っています。他にも、給食センターや食品工場などで使っていただいています。

ヒーターの製法にはエレメントを製作する前工程から曲げ加工、仕上げに至るまで一つ一つノウハウがあり、当社独自で治工具を作ったり、日々設備を改良しています。生産するヒーターは、長いものから小型のものまで、形状も大きさも実に様々です。多品種少量生産なので、フレキシブルな生産体制を取って要望に沿った製品を生産することに努めています。

支援策については、政府系金融機関に計画段階から支援いただき、低利融資を利用することができました。経営革新計画の申請後に、リーマンショックが発生して影響を受けましたが、返済利息が低利だったため経営を圧迫することなく計画を進めることができました。

◯計画の成功要因は？

経営革新を申請するタイミングが良かったことが一番の要因と思われます。もともと会社を挙げてプロジェクトに取り組まなければならない状態で、金融機関に、資金調達について相談した時に、経営革新の支援策の活用を勧められて着手しました。その結果、支援策を利用することが出来ました。目的が明確だったので、うまく進んだのだと思います。

ただ、計画は作成してから実際にどう進めるかが肝心ですので、計画を立てた後の進捗管理をうまくできるかどうかが当社としても課題でした。

（本社・技術開発センター）

◯課題と今後の展望、経営者として取り組まれていることは？

今後は、付加価値の高い当社独自の製品を開発していきたいと思います。

当社の製品の核となるものはヒーターです。ヒーターの開発に従事して、お客様の様々な厳しい要求に対応してきました。現在、そこから派生した、ヒーターをコアとしたユニ

ット品の開発に着手しています。

まず開発したユニット製品は、気体加熱器です。構造を工夫して、断熱材を使用しなくても外側が 50℃くらいしか上がりません。クリーンルーム内で生産する半導体や液晶の生産施設のライン内で多数使われています。

この気体加熱器を、水蒸気を過熱出来るように改良したのが、過熱水蒸気発生器です。飽和水蒸気をさらに過熱した高温の水蒸気のガスを発生します。非加熱物を酸化させずに加熱できるメリットがあり、様々な業界から問い合わせや実験依頼があります。今後の当社の柱にしていきたい製品です。

今後はヒーター単体だけではなく、このようなユニット品を多く開発して、新たな市場の開拓をしていきたいと思います。協力会社や商社とも協力していただいて、海外展開することも今後の視野にいれています。中小企業は、外部の協力会社や取引先や、その他色々なネットワークを築いて活用していかないと、生き残るのが難しいと思います。自分の会社を客観的に見るためにも、フットワークを軽くして情報を得るようにしています。

また、社内の業務効率も課題と考えています。業務効率には社員が意識を高めて、全社一丸となって仕事に取り組む状態にもっていくことが重要ですが、それは一朝一夕でできるものではありません。何のためにこの仕事をするのかという目的を社員にきちんと説明して、役割分担を明確にし、フォローするという PDCA を実行することが必要です。

気式過熱蒸気発生器（製品名：アクアスチームヒーター）

私は 2 代目です。代表取締役に就任して 1 年が過ぎましたが、これまでとものの考え方は大きく変わりました。代表者としての立場で、会社の方向性を考えなければいけませんので。方針を出したら、具体的に何をするべきか社員に示さなければなりません。これは大変です。社長はいろいろな事を総合的に見て判断しなければいけない。偏った考えがあると経営判断を誤るので、そこは気を付けています。

私はもともとアパレル業界に勤めており、製造業の現場経験はありません。適材適所を見極め、人材を活用することが自分の仕事だと思っています。

◯これから経営革新に取り組む企業へのアドバイスを！

経営者が制度を知っているかどうかは大きいです。当社は、県や国の機関などとネットワークを築いていたので、情報を得てタイミング良く経営革新に着手できました。アンテナを高くして、国や県などが行う支援策の情報を仕入れることが重要です。せっかく良い制度があっても、知らないために使えないのは非常にもったいないと思います。

国の支援策の中には、書類作成が複雑で大変なものもありますが、経営革新の申請書類は比較的易しいので、取り組みやすいと思います。まずチャレンジしてみてはどうでしょうか。

株式会社東和電子 取締役社長 山本 喜則 氏

経営革新承認日	平成 17 年 11 月 7 日
計画期間	平成 17 年 7 月～平成 22 年 6 月
所 在 地	茨城県ひたちなか市笹野町 2-12-2 マリンコートⅠビル２F （東京本社） 東京都品川区西五反田 7-18-2 京測ビル４F
電話番号	029-273-3151
資 本 金	99，000 千円
従業員数	71 名
Ｕ Ｒ Ｌ	http://www.twa.co.jp/index.html

同社は平成 2 年に先代の社長が設立して以来、主に、電気回路のプリント基板の設計とソフトウェアの設計を手掛けている。プリント基板設計、ソフトウェア設計ともに高い技術を有し、顧客のニーズに応じた製品を提供しているが、設立 15 周年の節目となる平成 17 年、経営革新により自社製品の開発に乗り出す。研究開発を重ね、USB で接続するパソコン用スピーカー（ブランド名「Olasonic」）を開発し、平成 22 年 4 月から販売を開始している。

○ 経営革新に取り組もうと思ったきっかけは？

当社はプリント基板の設計から開始し、ソフトウェア開発にも携わるようになりました。その後、プリント基板は実装まで手掛けるようになりました。さらに、大手企業で設計を担当していた社員もいましたので、製品設計そのものを受けることを開始しました。

平成 17 年頃は、企画が他社から持ち込まれ、その設計を当社で行うというやり方でした。いくつか実績を上げるようになりましたが、持ち込まれた企画自体が煮詰まっていないことが多く、設計したものが商品化に至ることはあまりありませんでした。費やした手間といただける代金とを比べると非効率という問題が生じましたし、また、納品から次の仕事が入るまで間が空くこともあり、仕事の平準化も課題でした。

そこで、ソフトウェアもプリント基板も作れる、回路図も書ける、設計も出来るという体制とノウハウを活かして、自社製品を開発してみようということになりました。そのような時に、先代社長が商工会議所のセミナーを受けまして、経営革新計画をまとめました。

○ 経営革新の成果は？

自社で開発する商品は何がいいか、社員にアイディアを募りました。その中に、PC 用スピーカーの案があったことが開発のきっかけです。それまでもオーディオの仕事は多く、得意にしていました。それに、PC スピーカーは他社があまり手を付けていませんし、ほぼ丸ごと中国や台湾のメーカーに委託している会社も多く、商品開発にあまり力を入れていない部分があります。音質はそこそこで安いものか、または、3 万円以上するものか極端なマーケットです。そこで、価格は抑えつつ高品質な商品を開発しようと狙っていきま

した。
　オーディオの技術がありましたので、製品開発自体は順調に進み、約１年で販売にまで至りました。新製品は電源コンセントが不要で、USB に接続すればすぐに使用可能です。音の波の性質を活用していまして、音が出ている時に、音楽出力の小さい所でコンデンサーに充電し、出力が大きな所でそのパワーを取り出すことで、2.5 ワットの USB から20 ワットのハイパワーを出すことを実現しました。

○　計画の中で苦労した点は？

　開発自体は順調でしたが、いざ自社製品の販売となると分からないことが多いのです。取扱説明書や商品梱包の箱には何を書くべきか、カタログはどのように作るかという類のことです。安全規格面で法律に違反していないか確認も必要ですし、商標登録も行わなければなりません。小売店にどのようなルートで納めればいいかということも分かりませんでした。
　また、お問い合わせ先として、コールセンターも必要です。もちろんノウハウはありません。スピーカーを買われた方が、使おうと思ったら音が出ないということで連絡されます。その際、スピーカーの問題でなければ接続しているパソコンから確認しなければなりません。コールセンター担当は、スピーカー以外の知識も習得しなければならないのです。

　コールセンターは、当社のソフト設計者を中心に担当しました。設計をしつつ、電話やメールでのお問い合わせに対応しています。お客様にきちんとした受け答えができるように、「お電話ありがとうございます」から練習しました。
　そういった設計以外の部分が膨大にありまして、経験者や専門家を招いて研修したり、自社で勉強したりして一つ一つ対応していきました。大企業ならば専門セクションで担当していることを、当社は全部社員で分担してやりますので、苦労しました。非常に大変でしたが、ノウハウとして残りますし、前向きな取り組みですので、モチベーションを高く保って進めることができたと思います。自社製品を持つことはやはり大変でしたが、やりがいのある仕事でもありました。

○計画の成功要因は？

　おかげさまで売れ行きは好調です。雑誌やネットの口コミでも、多くの支持する声を頂いています。USB スピーカーは男性の購入が圧倒的に多い商品なのですが、Olasonic は可愛らしいデザインのため、女性の反応も良いです。デザインも自社で考案しました。卵形は見た目が可愛いだけでなく、強度が高く音が良いという計算された形状です。
　聞いてみると分かるのですが、低音が響き、ホールで聴いているような音質を実現しています。オーディオは、良い音であることが一番大切なはずです。それが、最近は安さばかりが求められているようになっています。
　Olasonic の価格は 10，800 円です。店頭に並んでいる多くの PC スピーカーは 2，000～3、000 円ですが、スピーカーに絶対 10，000 円は出せないと消費者が考えて

いるわけではないと思います。むしろ、メーカーが 3，000 円程度のスピーカーしか作らない。これらの商品を見て、このマーケットはこの価格帯で作らなければと判断するのは間違いではないかと思いました。しっかりした商品をそれなりの値段で作りたい。そういう姿勢を貫いたことが良かったのかもしれません。誰が聞いても、聞いた瞬間明らかに音が違うと分かるスピーカーを作らないと売れないと思いましたので、その気持ちは強く持っていました。

現在、家電量販店やアップルストア、ネットショップで販売しています。アップルストアで初めて扱う日本製のスピーカーだそうです。商品を片手に直接訪ねたのですが、試聴いただいたらその場で商談が決まりました。

◯今後の展望は？

ユニークな、他社がやらない商品を開発したいです。来春に、携帯音楽プレーヤー用のスピーカーを販売する予定です。パソコンや携帯音楽プレーヤー等で音楽を聴くことが当たり前になってくると、高い音質で聞きたいというニーズが出てきますので、そういう流れに乗っていきたいです。

大手メーカーは、パソコン部門とオーディオ部門が完全に分かれていて、両方に詳しい担当者がいません。その点、中小企業は横の連携が取りやすいです。中小企業ならではの強みだと思います。そういった大手では狭間になっている部分をやっていきたいという考えはあります。それに、今、モノは安ければ売れるという方向に流れていますが、そうではなく、価格はある程度高くても、質はそれ以上に良い製品、実際のコストパフォーマンスとしては安い製品を作りたいです。

◯これから経営革新に取り組む企業にアドバイスを！

自分の考えに自信を持つことが大切だと思います。自分の会社の大小を気にせず、大手もライバル、大手にも負けないという強い信念を持って、やり切ることが大事ではないでしょうか。

【個別事例紹介】

ワークシェアリングの導入と協力会社拡大

エイ・ワン　株式会社

経営上の課題解決のため

１．経営革新計画策定のきっかけ

マイホームを手に入れたのに、シックハウス症候群やローン返済に苦しむ人が多い現状を改善したく、施主に真に必要な間取りや面積を考えてもらい、必要最低限の坪数とすることで当社の健康住宅を低価格で提供　する事業を開始しました。全国から問い合わせを頂くようになりましたが、施工拠点を各地に持たないため、資料送付のみで終わってしまうこともありました。そこで、建設業者の選定や建設中の写真撮影など、一部分を施主に担ってもらうワークシェアリング、また、当社の理念を理解し、普及に協力してくれる協力会社の拡大について検討を始めました。その時に経営革新の制度を知りぜひ作成したいと思い、商工会のセミナーに参加しました。

当社施工例①

２．計画の概要

①ワークシェアリング方式の導入

施主に図面、予算書、マニュアル等を提供し、施主が自ら建設業者を選定する。

②協力会社の拡大

販売代理店機能と施工代理店機能を有する協力会社を拡大する。

ワークシェアリング及び協力会社拡大の着手

３．経営革新の成果、現在の取り組み状況

・当社の理念を共有し、健康住宅「キュート」「トムソーヤログハウス」の普及に努めてくれる協力会社が、関東地方をはじめ、仙台や大阪、九州など全国に広がりつつあります。

・ホームページを見て下さった方から多くのお問い合わせを頂いており、県内のみならず、遠隔地でも着工件数が増えています。着工件数は申請時と比べて約 3 倍に増加し、売上高増につながっています。

４．経営革新計画を策定した感想

・頭の中で考えていた事を計画として形にすることで、より明確に整理できました。進捗状況を確認することで現在取り組むべきことを把握できるので、目標管理に役立てています。また、フォローアップとして専門家派遣の制度があるため、計画の着実な実現に向けてアドバイスを頂けるのは助かっています。

・計画を外部の方に伝えることで、話した以上実行しなければならないという意識を持つことができます。

５．今後の事業展開・目指すべき企業像

・一般住宅のほか、戸建て賃貸住宅も手掛けていきたいです。

・現在、全国展開のための計画を立てています。さらに協力会社を増やし、資金面で無理をしなくても住宅が建てられるという考えを広め、住宅ローン返済に悩む人を 1 人でも減らしたいと考えております。

当社施工例②

経営革新計画承認テーマ

「ワークシェアリングの導入と協力会社拡大」

計画承認　　平成 20 年 10 月

活用した支援策　　なし

企業の概要

所在地：茨城県行方市浜 370-1

代表者：荒井　一美

業　種：建設業

資本金・従業員数：10,000 千円・7 名

ＴＥＬ：0299-55-3901

常設体感型展示スペースの設置と参加型イベントの開催

有限会社　新栄建設

顧客接点強化型営業体制の構築を目指して

１．経営革新計画策定のきっかけ

当社は、創業以来、地域密着型の総合建築請負業者として、主に一般住宅建設を中心に行ってきました。これまで概ね順調に成長してきましたが、昨今の厳しい住宅着工状況を考え、現在の顧客を大事にしながらも、新規顧客の開拓の必要性を強く感じ、自社独特の顧客獲得方法を検討しておりました。そのよう中、商工会から制度の紹介をされて、計画を策定しました。

常設スペース外観

２．計画の概要

「顧客接点強化型営業の導入」

①現在の事務所をリニューアルし、顧客が実物に触れて操作などを体験できる常設の展示スペースと展示住宅を使った定期的な参加型イベントによって顧客接点の強化を図る。

②従来の訪問・継続受注型及びチラシ等による案件獲得型の営業に加え、積極的な店頭提案型営業を展開し、受注増を図る。

常設スペースを活用し、定期的にイベントを開催

３．経営革新の成果、現在の取り組み状況

・平成 21 年 7 月に完成した常設スペースを利用して、そば打ちやケーキ作り、バーベキューなど様々なイベントを定期的に開催しています。

・上記イベントにより、ＯＢ顧客を中心にたくさんの方々に参加していただいており、また別の顧客を紹介いただくなど効果が出てきております。

４．経営革新計画を策定した感想

常設スペースを開設し、使用してから当社事務所へたくさんの方々が足を運んでくれるようになりました。

５．今後の事業展開・目指すべき企業像

・「継続は力なり！」を念頭に置き、顧客満足度の向上を図ることで受注につなげていきたいと考えております。

ケーキ作り教室

経営革新計画承認テーマ

「こだわりのある家づくりを体感できる常設体験型展示スペースの設置と参加型イベントの開催による顧客接点強化型営業の導入」

計画承認　　平成 21 年 1 月

活用した支援策　　県制度融資

企業の概要

所在地：茨城県石岡市下林 317-3

代表者：小松崎　晴美

業　種：建設業

資本金・従業員数：3,000 千円・3 名

ＴＥＬ：0299-44-0542

合併浄化層用悪臭逆流防止器の開発・販売

瀬谷設備

当社のアイディアを活かした、新事業の展開を目指して

１．経営革新計画策定のきっかけ

当社は、水道工事業者として給排水・衛生設備工事の下請け業者として営業してきました。

昨年度の売上構成は、工務店が行う新築・改修時の給排水等工事が 2/3、一般家庭客等からの下水道切替工事等が 1/3 となっております。近年は毎年ほぼ一定した業績で推移しておりましたが、得意先である工務店の業況が厳しく、今後は減収が予想されていることから、当社のアイディアを活かした新事業を進め、経済変調期における厳しい状況を打開していきたいと考え、茨城県中小企業団体中央会の支援を受け、計画の策定に至りました。

瀬谷社長

２．計画の概要

「合併浄化層用悪臭逆流防止器の開発・販売」

家庭の排水口の臭いに悩まされてきた家庭の悩みを根本から解決する、下記特徴の合併浄化槽用悪臭逆流防止器を開発・販売する。

①合併浄化槽内の排水導入口に取り付けて、合併処理槽内の悪臭の住宅内への流入を防止。

②蓋部は、住宅の台所や風呂等からの排水が流入する際は、流入排水の圧力で開く仕組み。

新商品により、ユーザーの抱える問題の解決をサポート

３．経営革新の成果、現在の取り組み状況

・合併浄化層用悪臭逆流防止器「スイングＢＢ．１」を開発し，意匠登録を行いました。

・開発した商品は、浄化槽内に入る排水の入口に装着するため、一般ユーザーでも取り付けが可能であり、ユーザーからは「浄化槽の臭いに悩まされなくなった」「満足している」との声をいただいております。

・現在までに、商品注文は 10 件程度でありますが、全国のユーザーや工事関係者などからホームページを通じ、毎日 4～5 件の商品照会があり、その件数は増加しつつあります。

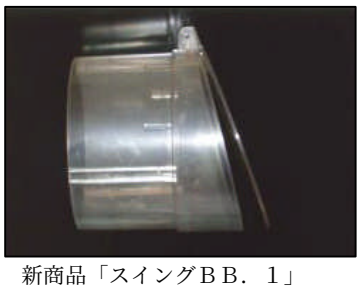
４．経営革新計画を策定した感想

・これまで当社で培ってきた技術・アイディアを、計画の作成を通じて具体化することができ、ユーザーが抱えている悪臭問題の解決をサポートすることができたのは、大変有意義でした。

５．今後の事業展開・目指すべき企業像

・全国に約８５万台の合併浄化槽が存在し、潜在需要は大きいと考えられることから、開発した商品の存在とその有効性をホームページや展示会などあらゆる媒体を活用して知ってもらい、市場性を高め、更なる事業展開を図っていきたいと思います。

・今後ともユーザーの困りごと、問題解決をサポートし、社会貢献をしていきたいと考えております。



新商品「スイングＢＢ．１」

経営革新計画承認テーマ

「家屋内の排水口から出る嫌な臭いを元からたつ、合併浄化層用悪臭逆流防止器「スイングＢＢ．１」の開発・販売」

計画承認　　平成 21 年 12 月

活用した支援策　　なし

企業の概要

所在地：茨城県日立市中成沢町 2-24-5

代表者：瀬谷　慶重

業　種：管工事業

資本金・従業員数：　－　千円・１名

ＴＥＬ：0294-37-2094

サンプルパッケージの開発と顧客接点強化活動

有限会社田村造園

顧客との新たな接点の構築を目指して

１．経営革新計画策定のきっかけ

当社は、昭和 44 年に造園業として創業、平成 16 年には「ドリームガーデン」という愛称で家屋と庭との中間的エリアの空間造りを行う新たなビジネスモデルを構築、順調に成長することができております。しかし、ドリームガーデンの集客はインターネットに頼りすぎていることから、デジタル世代以外との顧客接点を構築すること、OB 顧客の掘り起こしが当社の課題でありました。そのような中、商工会に相談したところ制度紹介を受け、計画の策定に至りました。

イベント風景

２．計画の概要

①用途提案＆価格明示型サンプルパッケージの開発
お客様の必要性の喚起とイメージ形成を支援し、困りごとを解決するための新パッケージ商品

②ショールームで行う顧客接点強化活動
これまでの面談～完成までの施工過程と生活の変化を、ドラマ仕立てで見せる毎月の映像鑑賞会・イベント等の実施

経営革新により自社の知名度が向上

３．経営革新の成果、現在の取り組み状況

・新事業の「仕組み」がほぼ出来上がりました。今年は多くの同業者が全国から見学にこられました。8 月には中国企業の見学があり、また、リフォーム産業新聞にも 10 月に取り上げられるなど当社の知名度が向上しました。
・イベント（ドリームガーデンまつり）開催や映像鑑賞会、30 分無料相談などにより、OB 顧客等とのつながりを強めることができました。
・待ちの集客から、計画に基づく集客方法に変革した結果、成約率が 90%を超えることができました。
・計画→実行→修正をくり返し行ったことにより、事業の精度が高まりました。

４．経営革新計画を策定した感想

・計画策定の過程で、会社の問題点を「見える化」できたので、それを解決するための実行計画はスムーズにまとめることができました。
・計画だけで終わらせないことが非常に大事であることがわかりました。自分の経営者としての自覚が強くなりました。

イベント風景

５．今後の事業展開・目指すべき企業像

・このガーデン業を多くの人に「憧れられる業界」にし、日本の街並みをきれいにしたいと思います。

経営革新計画承認テーマ

「ドリームガーデンのサンプルパッケージの開発及びドラマ仕立てで魅せる毎月の窓の外映像鑑賞会等の実施等による受注プロセスの変革」

計画承認　　平成 22 年 3 月
活用した支援策　　なし

企業の概要

所在地：茨城県水戸市大場町 369-1
代表者：田村　光穂
業　種：造園業
資本金・従業員数：5,000 千円・12 名
ＴＥＬ：029-269-5561

回転式雨樋の開発・販売

中沢機工株式会社

清掃が簡単にできる雨樋の開発に向けて

１．経営革新計画策定のきっかけ

当社は、昭和３５年の創業以来、公共工事を中心に土木・水道工事を主として業務の展開を図ってきましたが、近年は公共工事の減少に伴い、造園・リフォーム工事にも力を入れております。リフォーム工事を行っている中で、ゴミ・泥・枯葉等が雨樋にたまってしまい、清掃できず困っている顧客が多く存在することから、清掃が簡単にできる雨樋を開発、販売しようと考え、商工会に相談したところ、制度の紹介を受け、計画の策定に至りました。

中澤社長

２．計画の概要

「回転式雨樋の開発・販売」

「固定式から回転式」へ機能を変えることにより、低位置から堆積物の除去を安全に行える、掃除がしやすく、雨樋が持つ本来の機能を果たすことができるロールブラインド方式雨樋を開発し、一般家庭に販売する。

新商品の特許を取得

３．経営革新の成果、現在の取り組み状況

・株式会社ひたちなかテクノセンターの協力を得て、新商品についての特許を取得しました。現在、製品生産のための型枠等を検討中です。

・製品の完成には至っておりませんが、既に数件の問い合わせがあり、顧客拡大につながる事が分かり、今後の製品化に自信を持っております。

４．経営革新計画を策定した感想

・モノづくりの考え方、特許取得の方法等が非常に勉強になりました。

５．今後の事業展開・目指すべき企業像

・土積等についての防止、それに伴う簡単な清掃方法で出来る雨樋は、現在のところ全国的にみても存在しません。既存の仕事を軸に、特許取得製品を広く宣伝し、多くの一般家庭に普及、販売していきたいと考えています。

特　許　証

特許第４４１９０２９号

中沢機工株式会社

中澤　光治

中澤　良平

細野哲弘

特許証

経営革新計画承認テーマ

「回転式雨樋の開発・販売」

計画承認　　平成 22 年 2 月

活用した支援策　　なし

企業の概要

所在地：茨城県石岡市柿岡 2027

代表者：中澤　光治

業　種：建設業

資本金・従業員数：20,000 千円・10 名

ＴＥＬ：0299-43-0277

クリーンルームのユニット化とその活用のためのサービス

有限会社　ユニテック

クリーンルームのユニット化の提案

１．経営革新計画策定のきっかけ

当社は、創業時からつくば市を中心に県内の研究施設、さまざまな生産工場において特殊空調設備工事を営んできました。クリーンルーム等の改修工事現場において不要になった高価な設備機器が撤去、廃棄処分されるのを見て、このような機器類の再生や再利用について思案していた時に、商工会より経営革新制度の紹介を受け、計画策定を策定しました。

２．計画の概要

クリーンルームユニット内部

「クリーンルームのプレハブユニットの開発､販売及びその保守管理サービスの提供」

①クリーンルーム全体を数個のボックス型ユニットにする事によって新規設置、増床・減床、撤去が簡単に行うことができ、計画的に導入できる。

②きめ細かい保守管理によって高性能を維持していくことでクリーンルームユニットを再利用することができ、循環型設備として再び活用することで、総体的に低価格が実現となる。

クリーンルームユニットを農業分野へ展開

３．経営革新の成果、現在の取り組み状況

・昨年末より続く経済不況などの影響を受け、弊社商品クリーンルームユニットのキャンセルや設置の無期延期が相次いだため、新たな販路の開拓を行っています。一方で生産コストの大幅な削減や大量生産に対応できる仕組みつくりを敢行し、商品の競争力を高めました。

・新たな販路として、農業用閉鎖型野菜工場としてクリーンルームユニットの販売展開の方向性を定め、販売の委託や種苗メーカー、照明機器メーカーなどとの協業を推進中です。

・小型簡易設置型の野菜工場として、完成品を九州の企業へ納入しました。

４．経営革新計画を策定した感想

・計画を推進することによって、自社の強み、弱みが明確になり、その個々の課題に対し、的確な対応が行えるようになりました。

５．今後の事業展開・目指すべき企業像

・景気の回復と共にたくさんの企業・業種に導入されていくと思われますが、現時点では、国策である「野菜工場の普及」を使命とし、農業分野へのクリーンルームユニットの展開を第一に考え、新たな農業の一役を担いたいと考えています。

・引き続き新たなアプリケーションの開発を行い、将来へのビジネスモデルを作っていきたいと考えています。

野菜工場栽培プラント

経営革新計画承認テーマ

「中小企業向けクリーンルームユニットの開発と販売等、並びにその保守管理サービスを提供する取り組み」

計画承認　　平成 19 年 1 月

活用した支援策　　政府系金融機関の低利融資

企業の概要

所在地：茨城県下妻市大園木 278

代表者：大関一弘

業　種：設備工事業

資本金・従業員数：3000 千円・　5 名

ＴＥＬ：0296-30-5107

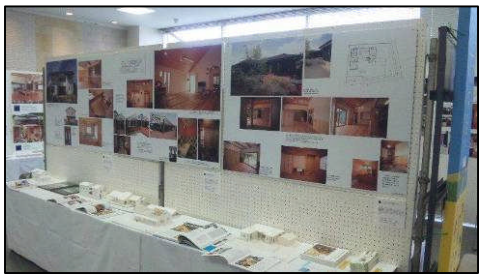
茨城県産木材と伝統建築技術を生かした家づくりセンターの開設

有限会社吉田建築計画事務所

顧客ニーズに応える一貫した仕組みづくりを目指して

１．経営革新計画策定のきっかけ

当社は平成４年の創業以来、主に県産木材と地元木造技術者を生かした木造住宅の設計に取り組んでまいりました。年々受注高も増えてきておりましたが、木作りの家は設計施工に時間と労力がかかるため、発注者のニーズに十分応えていくためには、現状の仕組みではキャパシティの限界点に達しつつありました。また、実際に顧客が相談する窓口が見つけにくく、顧客ニーズに応える一貫した仕組みがないと感じていました。そこで商工会に相談したところ、制度を紹介され、計画策定に至りました。



展覧会風景

２．計画の概要

「茨城県産木材と伝統建築技術による家づくりセンターの仕組みづくり」

つくば地区に拠点を設け、木作りの住宅や、伝統技術に関心のある一般顧客も気軽に立ち寄れるワンストップセンターを開設し、輪番で若手建築家による木造住宅設計や家作りのコーディネートを行う。

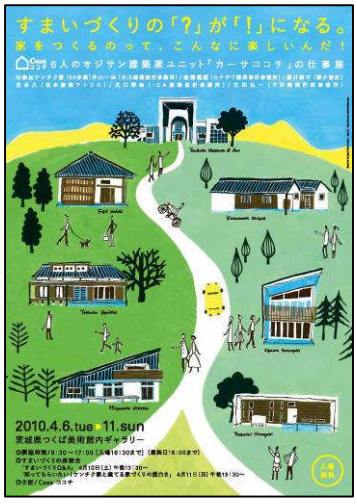
新たな取り組みにより知名度が向上

３．経営革新の成果、現在の取り組み状況

・建築家グループをつくり、展覧会や住宅相談会を定期的に行った。グループで行うことにより、顧客の幅が広がったことと、マスコミ等の協力も得られ、知名度がアップしました。
・顧客のエリアが広がり、広範囲にわたりＰＲすることができるようになりました。また、自社の特徴を理解して依頼されるケースが増えてきました。
・計画策定前と比べると３０%程度の売上が伸びました。

４．経営革新計画を策定した感想

・自社の強みと弱みが具体的に理解でき、将来の方向性が見えてきました。
・目標を掲げることの大切さが改めて分かりました。



展覧会ポスター

５．今後の事業展開・目指すべき企業像

・社員が理解できるよう、さらに具体的なメニュー(短期・中期・長期)を策定したいと思っています。
・住宅で培った技術を応用して、保育園、幼稚園の分野への展開を進めていきたいと思います。
・安全、安心の住環境づくり、地場産木材を利用した地域循環型の建築を目指していきます。

経営革新計画承認テーマ

「長年培ってきた木造設計技術と地元木造技能者や若手建築家のネットワークを活かした『茨城県産木材と伝統建築技術による家づくりセンター』という新しい取組み」

計画承認　　平成 18 年 5 月
活用した支援策　　政府系金融機関による低利融資

企業の概要

所在地：茨城県石岡市部原 786-2
代表者：吉田　良一
業　種：建築設計業
資本金・従業員数：3,000 千円・4 名
ＴＥＬ：0299-43-2051

「和みほたる」で癒しの空間を

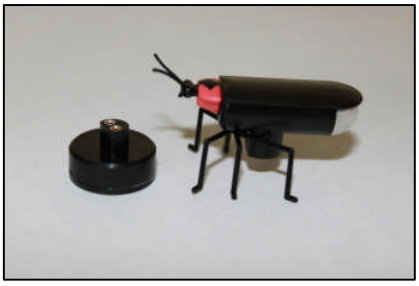
大塚電機株式会社

産官学により既存事業の技術を癒しの光りに

１．経営革新計画策定のきっかけ

当社は創業以来、電子関連の基板・ケーブルの加工政策を営んできましたが、受注生産のため、外的要因の影響を受けやすいので、経営の安定・向上を図るために当社の核となる事業を模索していました。

そのような中、「省エネ・癒し」を題材とした新製品として，「1/ｆゆらぎ」の原理、ＬＥＤを駆使した「擬似ホタル」の開発を着想し、商工会の支援を受けて、経営革新計画の策定に至りました。



擬似ホタル「和みほたる」

２．計画の概要

「1/ｆゆらぎの原理を活用した、擬似ホタルの製品化開発」

①LEDを用いた充電式の擬似ホタルの開発･販売を、財団法人茨城県中小企業振興公社の協力を得て行う。擬似ホタルは 1/f ゆらぎを用いて、本物のホタル同様のリアルなものとし、癒し効果を備えたものとする。

②高輝度ＬＥＤとｶﾗｰﾌｨﾙﾀｰの組み合わせで発光色を再現する。

新規顧客の開拓と更なる技術の向上を目指して

３．経営革新の成果、現在の取り組み状況

・擬似ホタル「和みホタル」を開発し、インターネット等により販売しております。
・新製品開発により知識・技術を習得しました。
・作業内容の他、部品・製品の管理の徹底を図っています。
・ホームページ等を活用し、企業の他、個人の顧客との繋がりを図っています。

４．経営革新計画を策定した感想

・新製品の開発により、社員の積極的なアイディアが聞けるようになりました。
・社員の繋がりができ、社内の組織が整備され、効率が上がりました。

５．今後の事業展開・目指すべき企業像

・製品の普及を促進するため、更なる原価低減に努めていきます。
・新規の販路を開拓して、積極的に営業活動を行っていきます。

発光している「和みほたる」

経営革新計画承認テーマ

「擬似ホタルの製品化開発」

計画承認　　平成 21 年 6 月
活用した支援策

企業の概要

所在地：茨城県北茨城市磯原町木皿 1055
代表者：蛭田　栄治
業　種：電機機械器具製造
資本金・従業員数：　10,000 千円・28 名
ＴＥＬ：0239-43-2273

長期賞味期限豆腐の製造と豆腐惣菜の冷凍食品化

株式会社　小沢食品

付加価値の高い製品の開発を目指して

１．経営革新計画策定のきっかけ

当社は、那珂市において豆腐製品の製造を行っております。

計画策定前は、大手量販店同士の価格競争に巻き込まれ、原材料高騰にもかかわらず価格転嫁ができない状況にあり、大手取引先との取引を停止するなど非常に厳しい操業を強いられておりました。このような中、もっと付加価値の高い、特色のある豆腐製品を開発することで、商品競争力を強化しようと考え、計画を策定しました。

「やわらか絹揚げ」（ロングライフ商品）

２．計画の概要

長期賞味期限豆腐の製造と豆腐惣菜の冷凍食品化

①製造工程の改善による、賞味期限長期化商品（セミロング商品）の生産

②大手量販店以外の販路を開拓するとともに、高品質の製品を直接消費者に届けるシステムの開発

新製品の開発により、取引先が拡大

３．経営革新の成果、現在の取り組み状況

・新たな設備の導入により、製品の賞味期限の延長に成功しました。セミロング製品として賞味期限を以前の 3 日から 7 日と 2 倍以上に伸ばすことができました。また、現在は、賞味期限が 60 日のロングライフ製品も開発しております。

・上記取り組みにより、中規模の外食チェーンなどを中心に新たな販路を開発することに成功しました。また、賞味期限が延びたことにより、関西の取引先も開拓することができました。

・取引先が多様化したため、売上構成が分散し、経営の安定につながっております。

４．経営革新計画を策定した感想

・今までと同じことをやっていても、厳しい状況を打開できないということは分かっていたので、当社が経営革新計画を策定したのは必然的であったと思います。

・計画を実行する中で、これまでは行っていなかった月別の売上・予算管理などを行うなどの経営改善にも取り組んだ結果、経営の質が大幅に上がりました。

・経営が安定したことにより、従業員の士気が向上するなど、効果が波及しております。

５．今後の事業展開・目指すべき企業像

・食品製造業の基本である、安全でおいしい製品作りを追い求め、さらなる品質の向上を図ってまいりたい。

・新たな経営革新計画を現在着想中であり、そちらの方も近々策定し、更なる経営革新を進めていきます。

小沢社長

経営革新計画承認テーマ

「長期賞味期限豆腐の製造と豆腐惣菜の冷凍食品化」

計画承認　　平成１７年３月

活用した支援策　　県制度融資

企業の概要

所在地：茨城県那珂市向山 1048-3

代表者：小沢　幸也

業　種：食品製造業

資本金・従業員数：40,000 千円・104 名

ＴＥＬ：029-298-1710

地域資源を活用した手作りお香の開発

駒村清明堂

商品の販売方式の改革

１．経営革新計画策定のきっかけ

当社は、１００年以上の長きにわたって、水車による伝統工法にて線香を製造しております。その中でも天然の杉を用いた「杉線香」は、自然志向な顧客を中心に全国より注文を受けております。しかし、杉の伐採量の減少や海外メーカーなどの廉価品との競合により取引の価格と量が低下気味であり、新事業の必要性を感じておりました。そんな中、商工会から制度を紹介していただき、計画の策定に至りました。

当社が使用している水車

２．計画の概要

「地元栽培菊等を用いた手作りお香の開発」

地域農家と連携し、県内の菊やバラなどを用いた新規分野製品「お香」を製作する。 伝統的工法による「手づくり感のある」線香製造技術に加え、天然材料からエキスを抽出し、香料として加えることにより、地域資源を活かしたオリジナルのお香を作成する。

自然の香りにこだわったお香の開発

３．経営革新の成果、現在の取り組み状況

・原料の杉と菊を自然乾燥し、当社の水車を使ってゆっくり製粉した、オリジナル商品「水車力香（すいしゃりょくか）」を試作しました。

・試作品を平成２２年１０月に東京青山のＲｉｎ（財団法人中小企業基盤整備機構が運営するテスト・マーケティング施設）の「技×美展 2010」企画展に出展いたしました。

４．経営革新計画を策定した感想

・新製品を作ってみて、100 年以上当たり前のように使っていた水車の力を再認識しました。

・多くの人たちのご指導をいただき大変勉強になりました。

・顧客の声をたくさん聞く事もでき、今後も参考にしていきたいと思っています。

５．今後の事業展開・目指すべき企業像

・今後もいろいろなお香づくりにチャレンジしていきたいと思います。

・商品開発においては、地元の素材を生かし、ゆっくり作る事によってできる自然の香りを大事にしていきたいと考えております。

・贈り物としても使っていただけるよう、香りを気軽に楽しめるような商品づくりをしていきたいです。

企画展に出展した「水車力香」の試作品

経営革新計画承認テーマ

「地元栽培菊等を用いた手作りお香の開発」

計画承認　　平成 22 年 1 月

活用した支援策　　特になし

企業の概要

所在地：茨城県石岡市小幡 1899

代表者：駒村　道廣

業　種：線香製造業

資本金・従業員数：　－　千円・3 名

ＴＥＬ：0299-42-2819

地元の鯉を使った新商品の開発

コモリ食品

新商品の開発による経営革新を目指して

１．経営革新計画策定のきっかけ

当社は、鯉の養殖及び食品加工を主な事業としております。平成 15 年の鯉ヘルペス問題以降、鯉の養殖を中断せざるを得ず、また商品を複数の食品スーパー等と取引する場合、同じ商品を顧客の競合他社に同時に納品することができないため、商品数をもっと増やしていく必要がありました。そのような中で、商工会から経営革新セミナーを勧められたこと、鯉養殖再開の目処が立ったことから、新商品の開発のため、計画の策定に至りました。

「鯉寿司」パッケージ

２．計画の概要

「地元の鯉を使った加工食品の製造販売」

地元で養殖された鯉を原料として、健康面・美容面を意識した「鯉の薫製」、「鯉ゼリー」などの加工食品の商品開発を行うことで、地元の鯉の需要を拡大し、地元養殖業を活性化させる。

地元鯉を使った様々な新商品を開発

３．経営革新の成果、現在の取り組み状況

・平成 23 年春から、「鯉の焼寿司」「鯉ようかん」「鯉クッキー」「鯉ハム」の販売を始めます。まだ、展示・商談会等の段階にありますが、新聞等を始め数多くのマスコミも取り上げていただき反応は上々です。

・県の研究機関やクッキングスクールの先生に鯉の商品開発についてアドバイスを受け、「鯉の薫製」「鯉のディル風味のマリネ」などの試作・研究も行っているところです。

・商品の原料となる鯉は川魚のため、ドロ臭いなどの悪いイメージがあることから、原料の活〆（井戸水で長く〆ること）に十分注意を払い、誰でも食べやすい商品の提供を心がけております。

４．経営革新計画を策定した感想

・数多くの方々からアドバイスをいただき、鯉の新商品を数種類作ることができ、またこれからも新商品の開発につなげることができそうで満足しています。

・金融機関からの融資の斡旋や企業からの引き合いがあり、取引増加につながっております。

５．今後の事業展開・目指すべき企業像

・今後も鯉の豊富なミネラルを活かした商品を開発していく予定です。また、商品開発を進めていく中で、従業員の意識も併せて高めていきたいと考えております。

「鯉寿司」

経営革新計画承認テーマ

「地元の鯉の冷燻など加工食品の製造販売」

計画承認　　平成 20 年 12 月

活用した支援策　　なし

企業の概要

所在地：茨城県鉾田市中居 330

代表者：小森　喜幸

業　種：水産加工業

資本金・従業員数：　－　千円・7 名

ＴＥＬ：0291-39-3241

製造工程の見学と体験ができる新工場の建設によるリピーター獲得強化

有限会社　筑波ハム

経営上の課題解決のため

１．経営革新計画策定のきっかけ

当社は、大手のような大量生産・大量出荷方式とは一線を画した、手作りでおいしく安心して食べられるハム・ソーセージ・ベーコンなどを製造販売しております。つくばエクスプレス開通に伴い、来客が増大しましたが、既存工場の老朽化や製造体験場が狭小であること、工場の構造上、製造工程の見学が困難であることなどの経営上の課題がありました。このことを商工会に相談したところ、経営革新セミナーへの参加を勧められ、計画の策定に至りました。

本社外観

２．計画の概要

①製造工程の見学と体験ができる新工場の建設

工場は，全ての製造工程を見学できる造りにすることで，レストラン・直売所とあわせて観光客を呼び込める施設とする。

②つくば豚の開発

遺伝子測定技術を利用し、消費者に好まれる、適性脂肪含有量を持つ豚のみを販売する。

新工場建設への着手及び「つくば豚」の開発

３．経営革新の成果、現在の取り組み状況

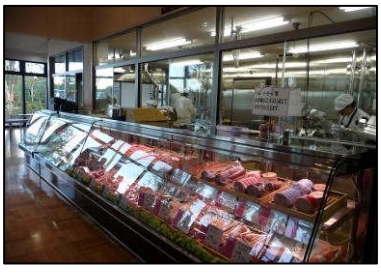
・金融機関より資金を調達し、新工場の建設に着手しました。
・「つくば豚」を開発しました。今後はＪＡＳ認定を予定しております。
・「つくば豚」の開発により、肉質の均一化を図ったことで、どの商品も一定した品質のものができ、取引先からは高評価を得て、取引先の増加、売上高増に繋がってきております。

４．経営革新計画を策定した感想

・今までの課題であったものが、計画書を作成することでより明確になりました。
・自分のアイデア・夢を実際に実現するために具体的な計画ができたことはよかったです。
経営革新に取り組んだことから、農商工連携等支援事業「つくば豚」の開発にもつながり、つくばの地域ブランドとして普及させるという新たな目標までできました。

５．今後の事業展開・目指すべき企業像

新工場「つくば陣屋」を完成させ、食肉、加工食品、県内外産品、農産物等のこだわり商品が揃い、来店者に親しみやすく、思いやりのある体験型の店舗にしていきたいと考えております。



店舗内

経営革新計画承認テーマ

「食肉加工製品製造工程の見学と体験ができる新工場の建設によるリピーター獲得強化」

計画承認　　平成 20 年 12 月

活用した支援策　　政府系金融機関による低利融資
県制度融資

企業の概要

所在地：茨城県つくば市大字下平塚 356-1
代表者：中野　正吾
業　種：食肉加工製造販売
資本金・従業員数：3,000 千円・40 名
ＴＥＬ：029-856-1953

特許技術を活用した新製品「内径Ｒ継手」の開発

株式会社　金山製作所

自社製品の開発を目指して

１．経営革新計画策定のきっかけ

当社は、フッ素樹脂を始め、あらゆるプラスチックの成形や切削等加工から金型の設計・製作、組立て等の２次加工を一貫生産にて行なっている。近年では、医療機器、および半導体装置部品の製造にも着手し、半導体に使われる樹脂の成形は世界的に少なく、市場に貢献しております。しかしながら、近年は半導体市場の伸び悩みにより売上が停滞しており、自社製品開発の必要性を強く感じておりました。そのよう中、商工会議所から制度の紹介を受け、計画の策定に至りました。

新製品「内径Ｒ継手」

２．計画の概要

「内径Ｒ継手の新開発及び商品化」

主力製品である半導体製造装置分野で使われる継手において、市場が求める理想的な形状を作る生産技術を活かした「内径Ｒ継手」を開発し、これまでは難しかった継手のバリエーション（Ｌ型状やＴ型状等）を作り出すことを可能とする。これにより「高寿命」「高い安全性」という特徴を持つ付加価値の高い商品を市場に提供する。

移動展示車を活用した営業活動を展開

３．経営革新の成果、現在の取り組み状況

・自社の特許技術を活用し、新製品「内径Ｒ継手」の実現化に成功しました。新製品は、その形状から乱流を防止することで安全で高寿命を実現し、また当社独自の生産技術でＬ型状やＴ型状の成形も容易にし、内径の大きさにかかわらず安定した生産が可能となりました。

・日本経済新聞や茨城新聞にも取り上げられるなど、取引先からは高評価を得て新規問い合わせも増えております。現在はサンプルの配布などの販売促進活動を行っている途中であるため、まだ売上にはつながってはいないが、市場の反響から今後期待できると考えております。

４．経営革新計画を策定した感想

・『今やらなければならない事』が各フェーズ毎に明確化され、的確に無駄無く動けました。

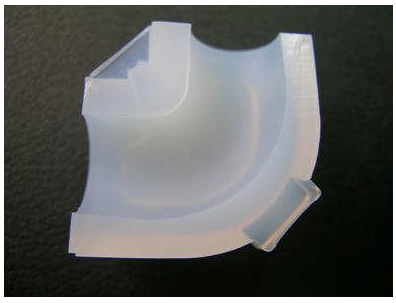
・会社ビジョンを全社員で共有することができ、各人が自分の役割を把握し、計画目標達成に向かって積極的に取り組めました。

・社外へ新製品のお披露目をしたことで、自社技術をアピールでき問い合わせが増えました。

５．今後の事業展開・目指すべき企業像

・上記新製品での技術を他製品に活用することで、産業界に貢献していきたい。

・従業員教育の充実を図り、生産システムの強化に繋げたい。常に、広い視野を持ち、新たな価値を創造し、社会の発展に貢献する企業を目指したい。



内径Ｒ継手内部
（流体の乱流を抑制する形状になっている）

経営革新計画承認テーマ

「内径Ｒ継手の新開発及び商品化」
計画承認　　平成 21 年 1 月
活用した支援策　　なし

企業の概要

所在地：茨城県石岡市国府 7-7-50
代表者：金山　福人
業　種：プラスチック製品製造業
資本金・従業員数：8,000 千円・30 名
ＴＥＬ：0299-24-3149

産業容器洗浄リユースによる自然環境負荷低減

常北運輸株式会社

自然環境問題解決に沿った新規事業の策定

１．経営革新計画策定のきっかけ

当社は、既存事業である運送業を約４０年間行っておりますが、業種的に景気動向や原油価格の変動に大きく影響されるため、数年前に自社内にて立ち上げた産業容器やコンテナの洗浄を行う「容器洗浄事業部」の見直しを図るとともに、当社の二本柱として「運送事業」と「容器洗浄事業」との相乗効果を図るべく、経営革新計画を策定いたしました。

当社洗浄工場外観

２．計画の概要

「産業容器洗浄リユースによる自然環境負荷低減」

樹脂系産業容器を洗浄リユースし、ＣＯ2 による自然環境負荷低減と新品容器購入コスト削減・廃棄コスト削減等のご提案と、既存運送事業との相乗効果により、事業経営の成長と安定化を目指す。

①ライフサイクルアセスメント手法を活用してＣＯ2 排出数値を算出し、洗浄リユース事業の「見える化」を推進

②中小企業向け「一括産業容器循環システム」の構築

容器洗浄事業が拡大

３．経営革新の成果、現在の取り組み状況

・目標数値を明確に示すことにより、社員のモチベーションがアップしました。
・現在では、計画策定時の約２倍の作業量となっており、計画自体の見直しを考えております。
・営業品目を追加するなど、多様な洗浄方法に取り組んでおりますが、今後は本格的な洗浄に関しての研究チームの立ち上げの必要性を感じております。
・将来的には全国をブロック分けし、地区毎に洗浄工場を設置し、輸送合理化にも努めてまいりたい。そのためにも、各分野への営業展開が必要と考えます。

４．経営革新計画を策定した感想

・経営革新計画を策定することにより、自社の弱み・強みが明確になり、今後において、より良い営業展開が可能になるものと考えます。
・５年間の経営計画及び資金計画により、目指すべき数値が明確となりました。

５．今後の事業展開・目指すべき企業像

・ＣＯ2 による自然環境負荷低減活動の啓蒙を継続し、産業界にもアピールしたいと考えております。
・容器洗浄事業部門を当社より分離独立させ、洗浄リユース業として認知される企業を目指します。

洗浄検査作業

経営革新計画承認テーマ

「産業容器洗浄リユースによる自然環境負荷低減」

計画承認　　平成 20 年 12 月 25 日

活用した支援策　　なし

企業の概要

所在地：茨城県北茨城市磯原町豊田 2-12

代表者：和田　祐司

業　種：運輸業・産業容器洗浄リユース業

資本金・従業員数：30,000 千円・400 名

ＴＥＬ：0293-30-1222

ﾃﾞｼﾞﾀﾙﾀｺｸﾞﾗﾌのｿﾌﾄ開発「ｺﾝﾃﾅｼｯﾌﾟﾒﾝﾄ」による内陸デポの運送効率化を図り、エコ活動に貢献

吉田運送有限会社

効率配送によるエコ物流でCO２をご提案

１．経営革新計画策定のきっかけ

当社は、主に飼料等の輸出入品の国内輸送を行っております。

既存事業においては、輸出入とも京浜港との片道のいずれかは空車で走行している状況であったことから、その間のムダを省くため、内陸デポ（「海外輸出入向コンテナ」のストックヤード）を設置・運営するという効率的な新物流サービスのアイデアが浮かびました。

内陸デポの風景（土浦市）

２．計画の概要

「デジタルタコグラフソフトの開発による内陸デポの運送効率化」

①「コンテナシップメント」ソフトの開発による「CO2 削減認証書発行」の効率化

②輸出入企業及び国内運送業者双方の輸送コスト（燃料費・人件費・タイヤ磨耗等の経費削減による）低価格化・リードタイムの短縮化

効率化配送の提案で新顧客を獲得

３．経営革新の成果、現在の取り組み状況

・土浦市に内陸デポの新拠点を設けました。

・新顧客を獲得し、その一部の配送でラウンドユースを実施している。

・平成２２年６月にデジタルタコグラフ「コンテナシップメント」のソフトウェアが完成いたしました。

４．経営革新計画を策定した感想

・目標を掲げることで方向性が明確になり、モチベーションを高く持てるようになりました。

・営業においても顧客へのアピールポイントを明確に説明できるようになりました。

５．今後の事業展開・目指すべき企業像

・輸出入を行う企業に対する営業をさらに積極的に行い，周辺地域でリーダーとなれるよう頑張りたいと思います。

・「コンテナシップメント」自体も評価されるように営業に力を入れていきます。

・土浦市の内陸デポが円滑に運営できるようスプレッダーを購入し，体制を整えて行きます。

「コンテナシップメント」はスマートフォンで使用可能

経営革新計画承認テーマ

「ﾃﾞｼﾞﾀﾙﾀｺｸﾞﾗﾌのｿﾌﾄ開発「ｺﾝﾃﾅｼｯﾌﾟﾒﾝﾄ」による内陸デポの運送効率化を図り，エコ活動に貢献する」

計画承認　　平成 21 年 9 月

活用した支援策

企業の概要

所在地：茨城県坂東市沓掛 2529-1

代表者：吉田　孝美

業　種：運送業

資本金・従業員数：10,000 千円・50 名

ＴＥＬ：0297-34-2221

新感覚検索サイト「教えたいドットコム」の開発・運営

株式会社池田情報設計事務所

受注請負型事業からの脱却

１．経営革新計画策定のきっかけ

当社は、平成 12 年に創業した企業でホームページの制作などインターネット付随サービスを行っています。以前から、ホームページの自動更新システムやデータベースとの連携など、テクニカルな面とデザイン面の融合で高い評価を得ていたが、受注に波があるため、受注請負のみのスタイルから脱却する必要性を感じていました。そこで、公開したばかりのホームページは、ヤフーやグーグルなどの大手検索サイトで検索しても表示されないという空白期間を埋めるサービスがあったら需要があるのではないかと考え、自社オリジナルの検索サイトの開発を目指し、経営革新計画の策定に取り組みました。

「教えたいドットコム」トップページ

２．計画の概要

「新感覚検索サイトの開発・運営」

これまでに培ったホームページとデータベースの連携技術を活かして、公開初期のホームページが抱える共通の問題である「検索されない」「アクセス数が伸びない」等を解決し、そのホームページの運営者がインターネット利用者に効果的に販促できるサービスを提供するポータルサイト「教えたいドットコム」を開発・運営する。

ヤフーやグーグルで検索できない空白期間を埋めるポータルサイトを開発！

３．経営革新の成果、現在の取り組み状況

・新感覚検索サイト「教えたいドットコム」を平成２２年５月１８日に公開しました。このサイトを使えば、自分のホームページを教えたい相手方に面倒なアドレス入力をする手間もなく、自分が登録したキーワードを伝えるだけで簡単にホームページを検索してもらうことができます。

・全国のホームページ制作業者（1800 社）にＤＭを郵送しました。

・全国のラジオ局のラジオ番組単位にメールでお知らせしています。（ラジオＣＭでホームページ・アドレスを伝えていることがありますが、「教えたいドットコムから何々で検索」と伝える方がリスナーも覚え易いためです）

・全国の出版社に週刊誌・月刊誌単位でメールにてお知らせします。（長いアドレスを記載していることがありますが、「教えたいドットコムから何々で検索」と記載する方が読者も便利だからです）

４．経営革新計画を策定した感想

経営革新計画という新規事業を計画していくフォーマットがあったから、実現できた事業だと実感しております。

５．今後の事業展開・目指すべき企業像

・教えたいドットコム事業を軌道に乗せ、同様のサイトを複数運営していくのが目標です。

・新規の販路を開拓して、積極的に営業活動を行っていきます。

「教えたいドットコム」登録方法

経営革新計画承認テーマ

「ホームページで販促する企業の問題解決とアクセス数向上につながるサービスを提供するポータルサイトの開発と運営」

計画承認　　平成 20 年 5 月

活用した支援策　政府系金融機関による低利融資

企業の概要

所在地：茨城県取手市藤代南 1-5-1

代表者：池田　久樹

業　種：インターネット付随サービス業

資本金・従業員数：9550 千円・2 名

ＴＥＬ：0297-83-8195

簡易電子カルテシステムの開発とサポートサービスの提供

株式会社東日本技術研究所

医療ソフトメーカの製品と弊社技術力を融合させた新システムの提供

１．経営革新計画策定のきっかけ

当社は昭和 60 年に設立したソフト開発会社です。一昨年に医療ソフトメーカを企業買収し、医療事業に参入しました。電子カルテをはじめとする医療システムは、一部企業による独占的な市場である一方、普及が非常に遅れているのが実態です。高額であること、メーカサポートへの不安や、システムの使い勝手や安定性などさまざまな問題があります。これら課題を克服した簡易電子カルテシステムの開発とサポートサービスを確立し、病院の業務と経営に貢献し、医療の質向上にも資したいと考え、経営革新計画を策定しました。

医師による電子カルテの利用

２．計画の概要

「簡易電子カルテシステムの開発」

新たな簡易電子カルテの開発とサポートサービスを提供する。

①ターゲットを中規模病院、診療所に絞り込み、規模に見合ったコンパクトで品質のよいシステムを開発する。

②地域密着型サービスを実現するため、県内病院への営業に重点を置く。

新システム開発に向けて社内・社外における認知度の向上

３．経営革新の成果、現在の取り組み状況

・新しい開発プラットフォームについての開発手法、技術を習得しました。
・県内病院への営業展開により、知名度が向上し、一部が受注に繋がりました。
・現在、保有システムの品質と機能性が向上しました。
・現在システムの販売、導入を行いつつ、簡易電子カルテの開発を同時進行で進めています。

４．経営革新計画を策定した感想

・社内全体に医療業務に対する認識を深め、開発、サポート体制整備に着手できています。
・中長期的な経営・管理面の課題が明らかになり、改善するための具体策を立案することができました。

５．今後の事業展開・目指すべき企業像

・継続して営業活動を積極的に行い、県内生まれの医療システムメーカとして、地域での信頼獲得と認知度の向上を目指します。
・簡易電子カルテシステムを早期に実現し、普及拡大につなげていきます。

経営革新計画承認テーマ

「簡易電子カルテシステムの開発」

計画承認　　平成 21 年 4 月
活用した支援策　なし

企業の概要

所在地：茨城県日立市大みか町 4-8-20
代表者：鈴木　茂夫
業　種：ソフトウエア受託開発
資本金・従業員数：50,000 千円・377 名
ＴＥＬ：0294-52-8888

受注施工から提案型自発的営業への転換

株式会社　阿波屋

住まいの専門医を目指して

１．経営革新計画策定のきっかけ

当社は、桜川市において、住宅用のガラス・サッシの販売・施工を主に行っております。また、併せて住宅用建材(内装用ドア、床材等) 、住宅設備機器(システムキッチン、バスルーム等) 、外構工事(フェンス、カーポート等) で住宅に関する商品を多数扱ってきました。内訳としては工務店等に対する販売・施工が売上の約 9 割を占めておりますが、近年では競争も激化し、売上の減少や営業利益も減少してきており、早急に環境を変えなければならないと不安に思っておりました。そんな中、商工会から経営革新セミナーを紹介されたことをきっかけとして、計画を策定いたしました。

会社概観

２．計画の概要

「住まいの専門医サービスの提供」

一般家庭向けに、様々な住宅の問題や課題などのあらゆる住宅に関する悩みや希望に対して，顧客ごとに「住宅カルテ」を作成し、問題解決のための提案をワンストップで行い，受注に繋げる。

提案型営業への転換により、一般家庭からの相談が増加

３．経営革新の成果、現在の取り組み状況

・「住まいの専門医」サービスを始めてから、一般顧客より雨漏り・騒音等の住宅の悩みを相談されることが多くなり、これまでより受注が増えました。

・「住宅カルテ」の作成により、自然と事例が積まれるので社員教育の際に活用したり、社員同士で情報を共有することが可能となりました。

・工場・学校等からの受注も増えました。

４．経営革新計画を策定した感想

・計画を作成したことにより、社員の意識が向上し、社内での具体的なアイディアや提案が増えてきたと感じています。

・今まであやふやだった価格設定や顧客対応も確立することができた。

・営業に関しては、ターゲットが絞れるようになったので、無理なチラシ配布などを減らすことができコスト削減につながっております。

一般家庭向け施工物

５．今後の事業展開・目指すべき企業像

・地域の方々にとって、様々な住宅の悩みを解決できる最適な会社でありたいと考えております。

経営革新計画承認テーマ

「受注施工から提案型自発的営業への転換、
『住まいの専門医』サービスの提供」

計画承認　　平成 20 年 2 月

活用した支援策　　なし

企業の概要

所在地：茨城県桜川市真壁町桜井 506-3

代表者：石塚　文彦

業　種：サッシ・ガラス販売業

資本金・従業員数：10,000 千円・6 名

ＴＥＬ：0296-54-1013

分子振動活性装置の本格販売

株式会社くらぜん

新たな事業の柱を構築するために

１．経営革新計画策定のきっかけ

当社は明治４０年創業の肥料・農薬等の卸小売業です。近年、中心的な顧客である農家が減少してきたため、既存農家支援及び新たな顧客層の開拓を目的として、新陳代謝や成長を促進する作用があるとされる赤外線を大気中から取り出して水に放射し、水分子を活性化させる「分子振動活性装置」の本格販売に取り組みました。モニター販売を数年実施したところ、その水を用いると農産物生育の向上や収穫量の増加等の効果が確認されたことから、事業の新たな柱とするため、経営革新計画の策定に着手しました。

分子振動活性装置

２．計画の概要

「分子振動活性装置販売の本格展開」

①農業や畜産分野で生産性を大きく高める効果のある「分子振動活性化装置」を農家や一般家庭、企業に販売する。

②ビジネスへの活用方法に関するコンサルティングを行いながら、販売を進める。

新規事業により新たな顧客の開拓が可能に

３．経営革新の成果、現在の取り組み状況

・購入しやすいように、２０日間の無料レンタルキャンペーンの実施や新規の特約店との契約、また、インターネットサイトで有名な「食べログ」の展示会や雑誌で商品の宣伝をしております。

・農家からは、農産物の日持ちや品質が良くなったなど喜んで頂いており、一般家庭の顧客からは、肌が良くなったなど高評価を得ています。

・これまではあまり接点のなかった企業や一般家庭向けの販売が増加しました。

４．経営革新計画を策定した感想

・新商品の販売にあたっては、必要な事項を具体的に考え、整理することができました。

・会社ビジョンを経営者と従業員が共有でき、社内一丸となって計画目標達成に取り組んでおります。

・自社の明確なビジョンを取引先、金融機関に示すことができ、取引増加につながっております。

５．今後の事業展開・目指すべき企業像

・上記商品を積極的に広報し、新規顧客を開拓していきます。

・事業拡大のため、従業員教育にも力を入れていきます。

・「オンリーワン」を目指し、既存の技術力や商品力を活かし、他社では真似できない自社製品を生み出す企業を目指します。

展示会に出展

経営革新計画承認テーマ

「分子振動活性装置販売の本格展開」

計画承認　　平成 21 年 2 月

活用した支援策　　県制度融資

企業の概要

所在地：茨城県下妻市半谷 491-22

代表者：倉持　康文

業　種：肥料農薬資材卸小売業

資本金・従業員数：10,000 千円・7 名

ＴＥＬ：0296-44-3236

新商品ダンゴパフェ等の開発

有限会社　好文堂

若年層向けの新商品の開発目指して

１．経営革新計画策定のきっかけ

当社は、昭和 58 年創業で石岡市において団子やどら焼きなどの和菓子の製造販売を行っております。

近年は、菓子業界においても大型ショッピングセンターの進出やコンビニエンスストアの攻勢で市場がどんどん変化しております。こうした環境に対応しつつ、当社の基本理念である「人々に食を通じて夢と感動を与える」を実現するために、新商品の開発を検討しておりました。そのよう中、商工会議所主催の経営革新セミナーを受講し、新商品の開発・販売に向けた計画を策定しました。

ダンゴパフェ（いちご）

２．計画の概要

「新商品ダンゴパフェ等の開発」

新たな市場へのアプローチとして、若年層向けにオリジナル商品「ダンゴパフェ」及び「ダンゴ de クレープ」等を開発・発売し、次代の柱の商品に育てる。

新商品の開発により、売上向上

３．経営革新の成果、現在の取り組み状況

・新商品「ダンゴパフェ」を開発しております。いちごやブルーベリーを使用しておりますので、季節商品となっておりますが、好評を博しております。

・当店の強みである茨城県産の挽きたての米粉を使用した「感謝団子」の提供も開始しております。

・「感謝団子」につきましては、スーパーやその他販売店での積極的な試食販売を行い、より多くの人にＰＲするとともに、対面販売していることから、顧客から直接意見や感想をいただき、商品の改良等に活かしております。

・これら取り組みにより、申請以前よりも売上が拡大しております。

４．経営革新計画を策定した感想

・計画作成のプロセスを勉強したおかげで、自社の強みを活かした計画づくりが可能となりました。

５．今後の事業展開・目指すべき企業像

・地産地消の考えのもと、地場の農業の振興に少しでも役に立ち、また、お客様に安心安全な原料のおいしいお団子を提供したいと考えております。

ダンゴパフェ（ブルーベリー）

経営革新計画承認テーマ

「新商品ダンゴパフェ等の開発」

計画承認　　平成 19 年 1 月

活用した支援策　　政府系金融機関による低利融資

企業の概要

所在地：茨城県石岡市山崎 2244-46

代表者：渡辺　仁

業　種：菓子製造販売

資本金・従業員数：7,000 千円・5 名

ＴＥＬ：0299-46-3530

「まくらが文庫」帯持込オーダー方式導入による販売改革

有限会社　テコ

商品の販売方式の改革を目指して

１．経営革新計画策定のきっかけ

当社は、創業以来４５年以上、舶来服地を素材にした高級婦人服のオーダーメイド専門店を経営しております。目まぐるしく変わる外部環境の中、桐小箱を着物帯で覆った伝統工芸品「定家文庫」を現代に復活させた、「まくらが文庫」（商標登録）を商品化し、新ビジネスとして展開していたものの、販路開拓に苦戦を強いられていました。そんな中、商工会議所の紹介で「経営革新塾」を知り、当セミナーに参加いたしました。

「まくらが文庫」

２．計画の概要

「まくらが文庫の販売方法の改革」

現商品に対する帯持込オーダー方式を導入して販売拡大を図る。

冠婚葬祭などの贈り物に最適な「まくらが文庫」は、家庭に眠る帯を持ち込みでオーダーすることにより、家族の温かみ・思いを伝えることが可能となる。

心が豊かになる商品を生み出すために

３．経営革新の成果、現在の取り組み状況

・新製品のネット販売は不可欠として、ホームページをリニューアルし、情報の充実を図りました。
・常に顧客ニーズの把握を心がけて計画を実施しております。
・顧客が持ち込んだ古帯使用による資源の再利用で、材料費ゼロ、製作費（桐箱、その他付属込）のみの低価格での提供が可能となりました。
・箪笥の奥に長年眠っていた母の形見の帯で「まくらが文庫」を作成した顧客から、喜び・感謝の声をいただくなど、たくさんの方に喜んでいただける商品であると改めて認識することができました。

４．経営革新計画を策定した感想

・新商品の販売に当たって、必要な事項を具体的に考え整理することができました。
・会社のビジョンを経営者と従業員で共有できただけでなく、自社の明確なビジョンを新規取引先、金融機関に示すことができ、明日への原動力となりました。

「まくらが文庫」の製作風景

５．今後の事業展開・目指すべき企業像

・上記商品を応用した製品の開発に向け取り組んでいきます。
・さらなる事業拡大のため、従業員教育に力を入れていきます。
・「オンリーワン」を目指し、自社の技術を活かし、暮らしと心が、豊かになる自社製品を生み出す企業を目指します。

経営革新計画承認テーマ

「「まくらが文庫」帯持込オーダー方式導入による販売改革」

計画承認　　平成 22 年 2 月

活用した支援策　　政府系金融機関による低利融資

企業の概要

所在地：茨城県古河市東 1-5-9
代表者：宮川　照子
業　種：婦人服製造・販売
資本金・従業員数：3,000 千円・4 名
ＴＥＬ：0280-32-9657

スプレーコーティング方式による新たなオリジナルブランド製品の提案と販売

有限会社 BIG FACE

競合他社との差別化を図るため

１．経営革新計画策定のきっかけ

当社は、平成 12 年に創業し、筑西市においてＴシャツ・トレーナーをはじめ、マグカップやマウスパッドなどのオリジナルプリントグッズ及び企画販促グッズの制作販売を行っております。

競合他社との差別化を図るため、新たなプリント技術や小ロット対応体制の導入を考えていたときに、商工会議所からの紹介で経営革新セミナーを受講したことで事業計画の重要性に気づき、新たな事業の実現に向けた計画作りに着手しました。

店舗外観

２．計画の概要

「スプレーコーティング方式による新たなオリジナルブランド製品の提案と販売」

あらゆる生地に高品質な転写を可能とする「スプレーコーティング方式」を開発し、衣類だけにとどまらず生活シーンで使われる様々なグッズを対象とした商品提案を行う。

新方式の導入により，売上がアップ

３．経営革新の成果、現在の取り組み状況

・スプレーコーティング方式を予定通り導入し、また、集客力アップと作業性向上のため、駅前に店舗を移転しました。

・取引先からは品質と納期の短さが好評で、着実に業績が伸びており、平成２０年以降、売上は毎年１０％前後伸びております。

・上記技術はこれまでのノウハウの蓄積との両輪で機能するものであり、Ｔシャツやプラスチック製品、曲面への対応、サッカーボールなどへの高品質な転写技術、デザインや提案力等は県内に並ぶ企業はないと自負しております。

４．経営革新計画を策定した感想

・計画作成により、自社の強みを客観的に把握でき、今後どこを活かしていくか、自覚することができました。

・平成 23 年 3 月で計画が終了するので、新たな経営革新計画作成に挑戦するつもりです。

５．今後の事業展開・目指すべき企業像

・今後もスタッフの技術力をさらに高め、提案営業を推進していきたいと考えております。

・県外への販路開拓も視野に入れ、IT の活用や他の企業とのコラボレーションを模索していきます。

当社商品例

経営革新計画承認テーマ

「スプレーコーティング方式」による新たなオリジナルブランド製品の提案と販売」

計画承認　　平成 20 年 3 月

活用した支援策　　特になし

企業の概要

所在地：茨城県筑西市乙 828-3

代表者：大吉　聡

業　種：雑貨等製造販売業

資本金・従業員数：3,000 千円・4 名

ＴＥＬ：0296-23-2111

炭塗料「鎌倉の炭　塗炭」の開発・販売

株式会社ヘルスコート・クリーン

自社オリジナル商品の開発・販売を目指して

１．経営革新計画策定のきっかけ

当社は、建築資材用の炭塗料の卸売や「住宅構造の耐久性を高める工法」や「人の健康増進を図る工法」の開発・ノウハウの提供など、建築会社へ向けたコンサルティング業務を行っております。

自社オリジナル商品の開発を模索していたところ、知人に制度の紹介をされ、つくば研究支援センターの支援を受けながら、計画を策定しました。

新商品「鎌倉の炭　塗炭」

２．計画の概要

「炭塗料「鎌倉の炭　塗炭」の開発・販売

①新商品「炭塗料（鎌倉の塗炭・塗壁）」を活用して、居住環境にいながら健康増進を図れるという、「健康予防システム」を開発、販売する。

②増え続けるシックハウス問題の予防・対処法として「空気分析業務」をシステム化し、全国ネットワークを構築する。

新商品の販売により、売上が向上

３．経営革新の成果、現在の取り組み状況

・新商品「鎌倉の炭　塗炭」の販売を開始しております。販売準備等に予定よりも時間を費やしたため、実質展開は平成 22 年 5 月からとなりましたが、5 月以降、前年同月比率で平均 25％の利益率ＵＰの実績が出ております。

・新商品は、従来商品より低価格・高品質・高性能が実現できたため、取引先の切り替え採用が急増しました。また、防臭効果・抗菌抗カビ効果に優れた商品であるため、特殊な空間への施工需要及び新規取引先も大幅に増えております。

４．経営革新計画を策定した感想

・会社の見直しや方向性の転換、新商品開発への明確なビジョンが構築されました。

・社内では、新商品構築と販売戦略を密に相談し、ビジョンを共有でき、一人ひとりの取り組み姿勢が変わってきました。

・顧客に対して、明確なコンセプト提案ができ、大きな信頼を得ていると思います。

５．今後の事業展開・目指すべき企業像

・事業拡大に向け、従業員教育に注力するとともに、全国にアンテナショップによる店舗展開をしていく計画も考えております。

・健康・環境に配慮できる「炭素商品」を取り扱う企業として“ナンバーワン”を目指したいと考えております。

塗炭施工風景

経営革新計画承認テーマ

「新商品「炭塗料ブランド名：下地材／鎌倉の塗炭・仕上材／鎌倉の塗壁」の開発及び施工販売」

計画承認　　平成 22 年 3 月

活用した支援策

企業の概要

所在地：茨城県水戸市元吉田町 1484-14

代表者：水戸　実

業　種：建築資材販売

資本金・従業員数：21,000 千円・4 名

ＴＥＬ：029-240-1005

移動展示車を活用した営業支援体制と新たな提案型営業組織の構築

マルヰガスひたちなか株式会社

提案型営業体制の構築を目指して

１．経営革新計画策定のきっかけ

当社は、主に一般顧客向けに LP ガスの販売を行っております。LP ガス業界は、オール電化の普及による競合激化等、非常に厳しい状況下にあります。今後のエネファームの普及拡大と、顧客のオール電化への切り替え防止のためには、顧客から「まず相談を頂く態勢」を構築し、実際に見てさわっていただく提案型営業を実施することが急務と考えておりました。営業支援ツールとして、個人宅やイベント会場等に出向いてガス機器の操作を体験頂ける移動展示車の開発について検討を開始しました。そのような中、茨城県中小企業団体中央会主催の経営革新セミナーを受講し、新事業の相談をしたところ制度の紹介をされて、計画を策定しました。

自社開発した移動展示車

２．計画の概要

「移動展示車を活用した営業支援体制と新たな提案型営業組織の構築」

顧客に対するコミュニケーション密度の向上を図るための営業支援ツールとして、移動展示車を開発し、実際の製品を活用しての情報発信と相談対応活動を開始し、顧客データベースの蓄積を図る。

移動展示車を活用した営業活動を展開

３．経営革新の成果、現在の取り組み状況

・移動展示車の開発に向けた諸検討（試作車の作成、車輌・搭載装備の選択等）が済み、車両が完成しました。

・ガス機器展示相談会等において移動展示車を活用し、顧客にガスの安心・安全性と利便性を周知するとともに、顧客の軒先訪問で、実際に見て、触れてもらい、ガスの快適さを体験していただいています。

・ガス機器の新製品がカタログでなく現物を見て、触れることで、顧客の納得度と安心感が倍増し、商品購入後のクレームが減少しました。

４．経営革新計画を策定した感想

・新しい取組みと目標設定により日々の営業活動が活発化しています。

・設備資金として低利融資が活用できました。

・社外に対する信頼とその信頼に裏づけされる責任が備わりつつあります。

５．今後の事業展開・目指すべき企業像

・移動展示車をタイムリーに活用すると同時に顧客情報を的確に捉え、顧客満足につながるサービスと環境重視の安心・安全なガス機器を提供することで地域密着型の総合エネルギー会社を目指します。

移動展示車内部

経営革新計画承認テーマ

「来るべきエネファームの普及拡大に対応するための、移動展示車を活用した営業支援体制構築と提案型営業組織への変革」

計画承認　　平成 21 年 10 月

活用した支援策　　政府系金融機関による低利融資

企業の概要

所在地：茨城県ひたちなか市田宮原 4297-3

代表者：小沼　有二

業　種：ガス小売業

資本金・従業員数：20,000 千円・14 名

ＴＥＬ：029-263-1141

地域の農産物を使用した新商品の開発と販路拡大

株式会社丸三老舗

経営革新計画策定のきっかけ等

１．経営革新計画策定のきっかけ

当社は１８８２年の創業以来、和菓子の製造販売を行っております。地元企業の御使い物や、観光客への土産物を主な収益として運営してきましたが、おりからの不景気による企業の経費削減、嗜好品への消費減少、顧客の高齢化などの影響を受け、年々売り上げが落ちていました。

そこで、当社の特徴を出した新商品を開発し、新たなる客層の開拓を行おうと考えていたところ、商工会から経営革新セミナーを紹介され、経営革新計画の策定に至りました。

鉾田市産有機栽培いちご使用のいちご大福

２．計画の概要

「地域の農産物を使用した新商品の開発と販路の拡大」

新たな顧客の獲得を目指して、茨城県産の豊富な農作物を活用し、季節の農作物を使った四季折々の新作和菓子を開発・販売することで売上の拡大を目指す。

①地元農家との連携による仕入の安定化

②インターネット等を活用した販路の拡大

経営革新計画策定による成果等

３．経営革新の成果、現在の取り組み状況

・鉾田市産有機栽培いちごを使った新商品を開発しました。

・定期的に地元農産物を使用した新商品をリリースできる流れはできました。

・PR 方法・および販路の拡大については、いまだに試行錯誤中です。費用がかからず、より効率のよい媒体や販売先を探しています。

・農家とのパイプができ、茨城県産の様々な素材について、仕入れのルートができました。

４．経営革新計画を策定した感想

分かりやすい目標を立てることにより、注力すべき事が整理されました。

５．今後の事業展開・目指すべき企業像

・新聞・フリーペーパー・官公庁の広報紙などに対して、様々な情報のリリースを定期的に行い、より効率のよいＰＲ方法を模索します。

・新商品のみではなく、既にある商品の素材も、地元産に置き換え、地産地消の店としての認知度を高めます。

新商品製造現場風景

経営革新計画承認テーマ

「地域の農産物を使用した新商品の開発」

計画承認　　平成 20 年 12 月

活用した支援策

企業の概要

所在地：茨城県鹿嶋市宮中１－９－２２

代表者：笹沼　朝子

業　種：和菓子製造販売

資本金・従業員数：10000 千円・28 名

ＴＥＬ：0299-82-1727

季節の花苗育苗販売事業の開始による経営基盤の強化

アサヒヤ

野菜苗小売事業の強化を目指して

１．経営革新計画策定のきっかけ

当社は、花輪のリースや生花販売などの供物事業及び野菜苗販売事業を行っております。売上の大部分を占める供物事業については、近年の自宅葬から会館葬への葬儀様式の変化によって業績が悪化しており、この打開策として野菜苗小売事業の強化による業績向上を検討しておりました。そのような中、商工会から制度の紹介を受け、計画の策定に至りました。

取引先が増加

２．計画の概要

「季節の花苗育苗販売事業の開始による経営基盤の強化」

プリムラやインパチェンスの鉢植えといった「花苗育苗販売事業」を開始する。合わせて野菜苗強化事業の一環として秋野菜苗の育苗販売を開始する。

①野菜苗育苗販売事業の閑散期における収益源の獲得、既存施設の有効活用

②現在の客層とは異なるお花ファンの獲得

③現在のビジネスモデル（野菜苗販売事業を顧客接点とする供物事業）の強化

経営革新により取引先が増加

３．経営革新の成果、現在の取り組み状況

・秋野菜苗や花苗の今後の販売計画を店頭で周知した結果、花苗の取引先が増え、なおかつまとまった受注が得られました。

・秋野菜苗の新規顧客が予想以上に増えたため、一部商品で品不足になりました。

・ＪＡ 直売所への定期的出荷も新たに始めました。

４．経営革新計画を策定した感想

・計画作成により、自社の強いところ、弱いところを認識することができ、なぜ自分の店が顧客に選ばれたのか？と先ず考え、仕事に取り組むようになりました。

５．今後の事業展開・目指すべき企業像

・栽培代行サービスは周知不足のためか、受注にはつながらなかったが、今後はサービスの周知を徹底していき、他店ではできない特徴を活かした経営を行っていきます。
生産直売所の利点を活かし、顧客のニーズにあった商品を作り、タイムリーな商品提供を目指します。

商品の一部

経営革新計画承認テーマ

「季節の花苗育苗販売事業の開始による経営基盤の強化」

計画承認　　平成 22 年 3 月

活用した支援策　　なし

企業の概要

所在地：茨城県水戸市小泉町 864-8

代表者：大和田　敏夫

業　種：その他の生活関連サービス業

資本金・従業員数：　　千円・4 名

ＴＥＬ：029-269-2002

ワンストップソフトサービスを提供する新たなコラボレーションシステムの構築

株式会社白い雲パブリケーションズ

価格競争からの脱却を目指して

１．経営革新計画策定のきっかけ

当社は、印刷・映像・ホームページ制作を行う編集プロダクションとして平成 18 年に創業し、どこよりも質の高いソフトサービスを目標に事業を展開してきましたが、マーケットでは質より価格を優先する傾向が強くなり、十分な利益が確保できない状況が続いていました。また、創業してまだ 4 年目であり顧客数の不足や、印刷外注費を削減する必要性も強く感じていました。そういった中で、商工会議所に経営改善について相談したところ、制度の紹介を受け、計画策定に至りました。

映像作成風景

２．計画の概要

「中堅印刷業者にワンストップソフトサービスを提供する新たなコラボレーションシステムの構築」

ソフトサービス（企画、取材、編集、デザイン、ホームページ作成、映像制作）を価格競争に苦しむ中堅印刷会社に提供し、共同で顧客を囲い込む新たなコラボレーションシステムを構築する。

独創的なアイディアと質の高いソフトサービスで、中小印刷会社と連携

３．経営革新の成果、現在の取り組み状況

・これまでも印刷会社からの外注としての仕事はありましたが、この計画によって仕事を待つのではなく、仕事を取りに行く戦略的な連携ができるようになりました。また、新規取引が 5 社、取引増加が 6 社と成果も出てきております。

・連携した印刷会社からは高い評価をいただき、新たな取り組みへと発展しているものも出てきております。

・印刷会社との連携により、印刷加工が減少したことで、売上金額は前期並（0.7 ポイント増）ですが、実質的な仕事が増加し、営業利益は前期比で 19 ポイント増えました。

４．経営革新計画を策定した感想

・自社を客観的に分析したことで、具体的に強みと弱みが発見できました。

・この計画によって、経営者と従業員が経営ビジョンを共有でき、事業に対する一体感が生まれました。

５．今後の事業展開・目指すべき企業像

・今後もコンテンツ制作のノウハウを活かして、他社が参入しにくい独自のソフトサービスを開発していく予定です。

・仕事の質を高めるとともに受注の仕組みを見直し、価格が安いから仕事を請けるのではなく、ぜひこの仕事は当社にやって欲しいといわれるような会社を目指したいと思います。

デザイン制作風景

経営革新計画承認テーマ

「茨城県内を中心とした中堅印刷業者に、ワンストップソフトサービスを提供する新たなコラボレーションシステム(ネットワーク化)の構築」

計画承認　　平成 22 年 1 月

活用した支援策　　政府系金融機関による低利融資

企業の概要

所在地：茨城県土浦市卸町 2-7-13

代表者：栗又　俊樹

業　種：出版編集業

資本金・従業員数：10,000 千円・5 名

ＴＥＬ：029-843-8330

パブリックスペースと地域資源を活用したウェディングの提供

有限会社ピーハピィ・エンタープライズ

顧客ニーズの多様化に対応したウェディングプロデュースを目指して

１．経営革新計画策定のきっかけ

当社は、水戸市においてウェディングプロデュース業を行っております。ブライダル産業は 3 兆円規模と言われていますが、少子化の進行、ブライダル費用の低価格化、競合の激化などにより、新たな取り組みを行わなければ勝ち残ることができないと判断し、様々な角度から新事業展開について検討していたところ、茨城県中小企業団体中央会から制度を紹介され、計画を策定いたしました。

桜田門外の変オープンロケセットでのウェディング

２．計画の概要

①パブリックスペースでの婚礼プロデュース

茨城空港、茨城県庁、アクワワールド・大洗などのパブリックスペース等を利用し、それぞれの施設にマッチした企画・演出等をプロデュース。

②地域資源を活用した引き出物開発・提供

笠間焼の新鋭作家と連携を図り、これまでのイメージを刷新した笠間焼（形状、色）を引き出物として提供。また、菓子製造業者と連携を図り、メロン・イチゴ・かんしょ・くりなどを活用した引き菓子の開発・提供。

県内各地のパブリックスペースを活用したウェディングを実施！

３．経営革新の成果、現在の取り組み状況

・国営ひたちなか海浜公園、「桜田門外の変」オープンロケセット、静ヒルズカントリークラブでのウェディング企画を実施しております。

・茨城空港をはじめ県内各地のパブリックスペースでのウェディングを企画中です。

・笠間焼の新鋭作家との連携により引き出物を開発しました。また、地元レストランとの連携による地場果物を使用した、引き出物用ジャムも開発することができました。

・上記取り組みが新聞に掲載されたことにより当社の認知度が著しく向上し、その効果が既存業務にも波及し、その結果として問い合わせ、相談件数が大幅に増加。成約率も向上しました。

・売上・利益ともに前年度を大きく上回りました。

４．経営革新計画を策定した感想

・頭で考えていた構想を文書化したことで、目標が明確になり、より具体的な実行計画を策定することができ、今後の企業経営にとってプラスになりました。

・経営革新計画の承認を受けたことで、当社の信頼度もアップし、様々な企業や機関と交渉のテーブルにつけるようになりました。

５．今後の事業展開・目指すべき企業像

・茨城には、まだまだいいところがあるので、今まで挙式会場となっていなかったような場所での企画をさらに進めたいです。

・地域が活性化することで、当業界も活性化するといった観点から今後も茨城をＰＲしながら、当社の経営力向上を図ってまいります。

新鋭作家とのコラボによる笠間焼の引き出物

経営革新計画承認テーマ

「パブリックスペースでのウェディングプロデュースと地域資源を活用した引き出物の提供」

計画承認　　平成 21 年 6 月

活用した支援策　　なし

企業の概要

所在地：茨城県水戸市元吉田町３１３－１

代表者：山本　恵

業　種：サービス業

資本金・従業員数：3,000 千円・3 名

ＴＥＬ：029-246-2848

経営革新計画に伴う主な支援策

支援策	概要
(1)茨城県制度融資 （新事業促進融資）	経営革新計画に従って行う事業に必要な設備資金、運転資金についての融資制度です。 ○問合せ先　茨城県商工労働部産業政策課　TEL 029-301-3530
(2)政府系金融機関による低利融資	経営革新計画に従って行う事業に必要な設備資金、運転資金についての融資制度です。 政府系金融機関（日本政策金融公庫）から融資を受ける際の利率が、通常の利率より低くなります。 ○問合せ先 日本政策金融公庫（中小企業事業）　水戸支店　TEL 029-231-4246 日本政策金融公庫（国民生活事業）　水戸支店　TEL 029-221-7137 土浦支店　TEL 029-822-4141 日立支店　TEL 0294-24-2451
(3)中小企業信用保険法の特例	経営革新計画に従って行う事業に必要な資金について、信用保証協会からの保証枠が広がる制度です。 ○問合せ先　茨城県信用保証協会　本　　所　TEL 029-224-7812,7813 土浦支所　TEL 029-826-7812
(4)小規模企業者等設備導入資金助成法の特例	経営革新計画に従って行う事業に必要な設備について、小規模企業設備資金貸付制度を利用する際の優遇措置です。 ○問合せ先　財団法人　茨城県中小企業振興公社　TEL 029-224-5318
(5)特許関係料金の減免	特許申請を行う場合、特許関係料金（①審査請求料②特許料（第１～３年分））が半額軽減される制度です。
(６)ベンチャーファンドからの投資	茨城県及び（独）中小企業基盤整備機構、茨城県内の金融機関が中心となり設立・出資したベンチャー企業育成ファンド（いばらきベンチャー企業育成ファンド）を通じて投資を行います。 利用できる方は、株式上場を目指す創業期又は新事業に進出する中小企業者等です。 ○問合せ先　(株)ｽｶｲｽﾀｰﾌｧｲﾅﾝｼｬﾙﾏﾈｼﾞﾒﾝﾄ　TEL029-860-2567

※　支援策を利用するためには、計画の承認とは別に、各支援機関の審査を受ける必要があります。計画作成の段階で、それぞれの支援機関に利用の条件等をご確認下さい。

（上記支援策は、平成２３年３月現在のものです。）

経営革新計画の申請・問合せ先

茨城県商工労働部中小企業課
〒３１０－８５５５　水戸市笠原町９７８－６（県庁１６Ｆ東側）
ＴＥＬ　０２９－３０１－３５５４（経営支援室）
ＦＡＸ　０２９－３０１－３５６９

申請様式等のダウンロード

承認申請書及び補助様式は茨城県商工労働部中小企業課のホームページから入手できます。

URL：http://www.pref.ibaraki.jp/bukyoku/syoukou/shoryu/shoryu.htm

※Yahoo や Google などの検索エンジンで，「茨城県中小企業課」のキーワードで検索可能です。

●ダウンロードページへの行き方

中小企業課ホームページ　→　分掌事務の中小企業の経営革新をクリック　→　ＴＯＰＩＣの申請書様式をクリック